INSTALREPORTER

02/2021

ISSN 2544-6061

AKTUALNOŚCI / 2, 21, 25, 27, 31
Czwarty kwartał 2020 w branży instalacyjno-grzewczej w Polsce / 10
ISH digital 2021 / 15
Zbliża się święto branży instalacyjnej – Polski Dzień Hydraulika / 50
Projekt nowelizacji ustawy Prawo energetyczne:
instalacja inteligentnych liczników energii / 51

ARTYKUŁY
Zawiłości rozliczenia kosztów ogrzewania / 7
Nowość FRÄNKISCHE: złączki alpex-duo XS / 36
Honeywell Home evohome firmy Resideo / 38
ArmaFlex® Duct Plus Alu / 39
Połączenia zaprasowywane Viega z profilem SC-Contur / 40
#NACOCZEKAĆ, czyli kampania marki Vaillant / 42
Czy 3. edycja programu Mój Prąd wymusi przebranżowienie
instalatorów systemów fotowoltaicznych? / 44
Green Restart – raport firmy Danfoss / 47
Na co zwrócić uwagę, wybierając baterię bezdotykową? / 48

BLOK TEMATYCZNY
Programy partnerskie:
AFRISO / 13
BOSCH / 14
HERZ / 16
HEWALEX / 18
IMMERGAS / 20
INSTAL-KONSORCJUM / 22
SAUNIER DUVAL / 24
GRUPA SBS / 26
STIEBEL ELTRON / 28
TERMET / 30
VAILLANT / 32
VIESSMANN / 34

PRODUKTY / 52

REKLAMA

#NA CO CZEKAĆ?

skoro najlepszą rzeczą dla klimatu jest po prostu nowy system ogrzewania?

Na co czekać, skoro zmiany klimatyczne są już w ogrodzie przed Twoim domem?

Na co czekać, jeśli chcesz, aby Twoje dzieci miały bezpieczną przyszłość?

aroTHERM plus jest wyjątkowo ekologiczna, cicha i jednocześnie efektywna energetycznie. Naturalny czynnik chłodniczy w pompie o nazwie R290, jest neutralny dla środowiska, zarazem doskonale pozwala utrzymać moc i sprawność nawet przy bardzo niskich temperaturach. Dzięki R290 pompa dostarcza o 25% więcej ciepłej wody niż inne pompy ciepła – taka ilość znakomicie wystarczy dla 5-osobowej rodziny

Wybierz przyjazną dla klimatu pompę ciepła,
obniż emisję dwutlenku węgla i koszty ogrzewania.

Ogrzewanie Chłodzenie Energia odnawialna

Bardzo cicha, nawet 28 dB(A)* w odległości 3 m od urządzenia

*Poziom ciśnienia akustycznego będzie zależał od wybranego modelu pompy ciepła i jej usytuowania.

WSPIERAMY PROGRAM CZYSTE POWIETRZE

Vaillant

eAkademia VENTIA WYSTARTOWAŁA!

Nowy wymiar szkoleń on-line eAkademia VENTIA to nowoczesna platforma szkoleniowa on-line dedykowana dla wykonawców i projektantów HVAC, inwestorów oraz wszystkich zainteresowanych tematyką wentylacji i rekuperacji.

W ramach eAkademii VENTIA odbywać się będą:
- **Webinary autoryzacyjne dla specjalistów HVAC - wykonawców i projektantów.** Odpowiednik stacjonarnych szkoleń autoryzacyjnych – nowa formuła, maksimum praktyki, minimum teorii, podcastowa atmosfera, widok z kilku kamer, marketingowe treści ograniczone do minimum.
- **Webinary tematyczne o wentylacji, rekuperacji i klimatyzacji na życzenie.** To klienci decydują, jaki temat z branży HVAC będzie poruszał dany webinar. Tematy szkoleń zostaną opracowane na podstawie głosowania wykonawców i projektantów HVAC.
- **Podcasty tematyczne (rekuperacja, wentylacja, klimatyzacja).** Wybrane najciekawsze tematy branżowe podane w formie rozmowy, dokładnej i wszechstronnej analizy zagadnienia – na żywo z aktywnym udziałem uczestników – polemika.
- **Wentylacja, rekuperacja, klimatyzacja w pytaniach i odpowiedziach.** Formuła rozmowy z ekspertem.
- **Video tutoriale.** Krótkie filmy – merytoryczne, maksymalnie przejrzyste związane z montażem, uruchamianiem i obsługą rekuperatorów i central wentylacyjnych Komfovent, urzadzeń HAVACO i klimatyzatorów AlpicAir.
- **Vlog „Obalamy mity”.** Krótkie formy video z omówieniem najczęściej występujących półprawd i mitów o wentylacji mechanicznej i rekuperacji.

Najbliższe spotkania:
- **podcast:** Wilgotność powietrza w domach jednorodzinnych. Terminy: 24.02 oraz 9.03, 9:45-12:00.
- **webinar:** Szkolenia autoryzacyjne – Centrale wentylacyjne Komfovent Domekt. Terminy 16.03 oraz 23.03, 9.45-13.45

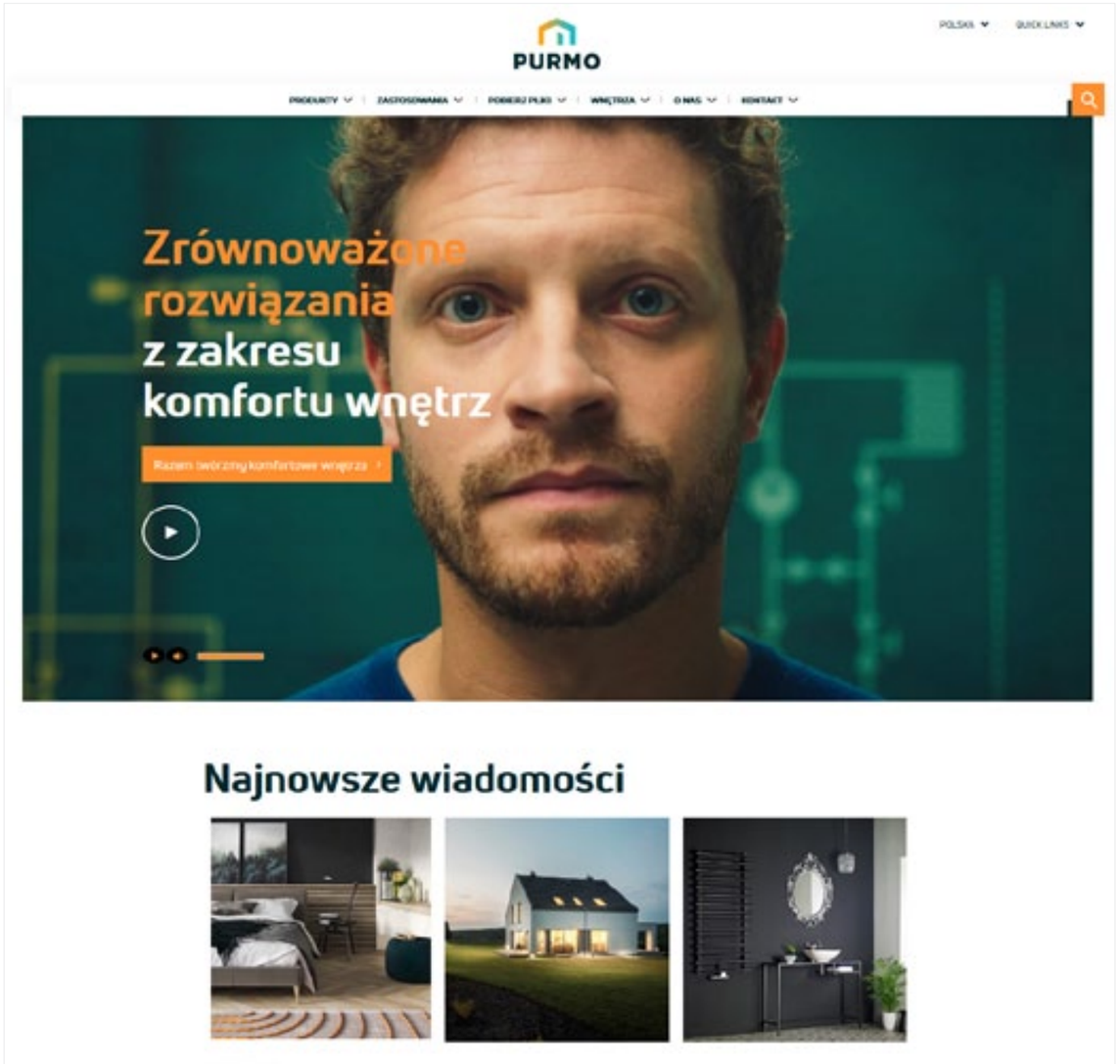
Zapisz się do eAkademii VENTIA

BDR THERMEA DLA WOŚP

Wspieranie Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy to już tradycja spółki BDR Thermea Poland. 29. finał WOŚP odbył się 31 stycznia, pomimo pandemii wolontariusze pojawili się z puszkami w całej Polsce. Zebrane pieniądze zostaną przekazane na zakup najnowocześniejszych urządzeń dla ratowania życia i zdrowia dzieci. Tegoroczna zbiórka skupiała się na takich dziedzinach medycyny dziecięcej, jak laryngologia, otolaryngologia i diagnostyka głowy. W trosce o bezpieczeństwo i skuteczność zabiegów małych pacjentów potrzebne są najnowocześniejsze i bardzo drogie urządzenia medyczne. Zebrane środki będą przekazane na niezbędne wyposażenie sal operacyjnych. Do najważniejszych sprzętów, które są potrzebne należą m.in.: zestawy endoskopów laryngologicznych, endoskopy giętkie, zestawy endoskopów sztywnych do oceny górnych dróg oddechowych, egzoskopy czy lasery diodowe.
Najbardziej znaną formą przekazywania pieniędzy są specjalne puszki, z którymi podczas wielkiego Finału stoją wolontariusze. W związku z obecną sytuacją epidemiologiczną można także bez problemów pomóc przez internet. Jednym ze sposobów jest udział w specjalnych licytacjach. Co roku do akcji włączają się znane osobistości ze świata kultury czy sportu. Dodatkowo wiele firm dołącza się do tej wspaniałej inicjatywy. Marka De Dietrich, zgodnie z misją niesienia pomocy, przekazała na aukcję nowoczesny zestaw fotowoltaiczny Inisol POWER SET. Wystawiony zestaw fotowoltaiczny Inisol POWER SET o mocy 2,08 KWp dostosowany jest do montażu na dachach obiektów komercyjnych, jak i mieszkalnych. Zestawy wyposażone są we wszystkie niezbędne części instalacji: panele fotowoltaiczne, inwerter, kable i konektory oraz system mocowania dostosowany do rodzaju pokrycia dachowego.

NOWA ODSŁONA STRONY WWW.PURMO.PL

Purmo Group dokłada wszelkich starań, aby zgodnie z motto Comfort Delivered nowo wprowadzane zmiany były jak najbardziej odpowiednie i użyteczne dla klienta.
I tak też została zaprojektowana nowa strona firmy – przejrzysta, intuicyjna i jeszcze bardziej przyjazna dla użytkownika. Inspirująca i jednocześnie bardziej merytoryczna niż poprzednia wersja. W nowej odsłonie znajduje się zarówno ogromne kompendium wiedzy technicznej, jak i pełen wachlarz inspiracji. Zachowano to co najlepsze z poprzedniej wersji i dodano nowe funkcjonalności takie, jak np. selektor grzejników, czy wybór kategorii poszukiwanego dokumentu.
Zapraszamy do surfowania po nowej stronie: www.purmo.pl.



WYRÓŻNIENIA BUILDER AWARDS 2020 DLA FERRO

Firma FERRO otrzymała dwa wyróżnienia w konkursie Builder Awards: Osobowość Branży 2020 i Budowlana Firma Roku w kategorii: producent materiałów budowlanych. Z satysfakcją odnotowuje także wysokie 53. miejsce Grupy FERRO w Rankingu Buildera 100 największych producentów materiałów budowlanych w Polsce.
Osobowością Branży został Wojciech Gątkiewicz – prezes zarządu Ferro Group. Wyróżnienie jest uznaniem talentu i managerskich sukcesów w zarządzaniu biznesem na wymagającym i konkurencyjnym rynku, a także dowodem na efektywność realizowanych strategii w sytuacji zarządzania kryzysowego. Wyróżnienie Budowlana Firma Roku potwierdza osiągnięcia i wysoką pozycję firmy na rynku w pełnym wyzwań i trudności związanych z zaistniałą sytuacją pandemiczną 2020 roku. Obie zaszczytne nagrody są dowodem na niekwestionowane miejsce Ferro i jej przywódców w gronie liderów branży, wszystkich uczestników procesu inwestycyjnego oraz firm i organizacji wspierających branżę działających na rzecz polskiego budownictwa, nauki i edukacji.
Organizowany po raz kolejny przez magazyn Builder Konkurs Builder Awards przeznaczony jest dla wszystkich firm działających na rynku budowlanym, które mogą pochwalić się znaczącymi sukcesami osiągniętymi w 2020 roku, a więc inwestorów, deweloperów, projektantów, wykonawców, producentów i doradców. Wyróżnienia Budowlana Firma Roku przyznawane są w następujących kategoriach: projektant (architektura, konstrukcje), wykonawca, deweloper, producent materiałów budowlanych, dostawca materiałów budowlanych, producent urządzeń i sprzętu budowlanego, dostawca urządzeń i sprzętu budowlanego, dystrybutor materiałów budowlanych. Lista Laureatów Konkursu została ogłoszona 11 lutego 2021 roku.

DIAMENTY FORBESA 2021

- IMMERGAS

Immergas Polska już po raz trzeci otrzymał prestiżową nagrodę Diament Forbes. Diamenty Miesięcznika FORBES to jeden z najbardziej cenionych rankingów prowadzonych wśród polskich firm prywatnych. Lista Diamentów Forbesa opracowywana jest na podstawie szwajcarskiej metody wyceny wartości firm, uwzględniającej zarówno wyniki finansowe, jak i wartość ich majątku. Dzięki tej metodzie możliwe jest zmierzenie potencjału przedsiębiorstw, przy uwzględnieniu wielkości realizowanych inwestycji oraz zdolności do powiększania sprzedaży i zysków.
Pierwszy Diament Forbes firma Immergas zdobyła w 2018, drugi w 2020 roku.
Immergas Polska, lider na rynku międzynarodowym w dziedzinie techniki grzewczej, obchodzi w tym roku 25-lecie istnienia w Polsce, a wyróżnienie w postaci zdobytego już po raz trzeci Diamentu Forbesa jest symbolicznym początkiem obchodów jubileuszu firmy.

- PRANDELLI

Również firma Prandelli Polska znalazła się wśród laureatów prestiżowego grona Diamenty Forbesa 2021.
To wyróżnienie plasuje ją wśród przedsiębiorstw, które w ostatnich 3 latach najszybciej zwiększały swoją wartość. Wśród kluczowych kryteriów branych pod uwagę podczas opracowywania rankingu znajdują się m.in. wyniki finansowe, wartość majątku, historia płatnicza, wiarygodność płatnicza oraz brak negatywnych zdarzeń prawnych. Obecność w rankingu oznacza dla Prandelli potwierdzenie wiarygodności i stabilności finansowej.

ZMIANY W ZARZĄDZIE IMMERGAS POLSKA

Od dnia 21.01.2021 Maciej Czop objął stanowisko prezesa zarządu Immergas Polska. Ta znacząca zmiana w zarządzie firmy to dowód zaufania właścicieli koncernu Immergas i wyróżnienie polskiego oddziału. Maciej Czop karierę w Immergas Polska rozpoczął w marcu 2004 jako dyrektor ds. administracji i finansów. Od stycznia 2013 roku pełnił funkcję dyrektora finansowego, operacyjnego oraz prokurenta spółki. W 2015 roku decyzją zarządu ImmerFin SpA, będącej właścicielem polskiego oddziału Immergas, został powołany na stanowisko dyrektora zarządzającego Immergas Polska Sp. z o.o.
Przed dołączeniem do Immergas Maciej Czop pracował m.in. w konsultingu i bankowości. Jest absolwentem Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, studiów podyplomowych w zakresie prawa podatkowego na Uniwersytecie Łódzkim oraz zarządzania w Canadian International Management Institute.

WILO WSPIERA WOŚP – LICYTACJA ZAKOŃCZONA!

Wilo Polska w ramach prowadzonej od lat akcji #sercetopompa przekazała na cele charytatywne Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy egzemplarz unikatowej pompy obiegowej Wilo-Stratos PICO z limitowanej edycji BVB, która została przygotowana w 2013 r celem uczczenia Partnerstwa Wilo SE z siedzibą w Dortmundzie i drużyny Bundesligi Borussii Dortmund. Pompa została wylicytowana za kwotę 2500 PLN.
Wiło dziękuje zwycięzcy Jędrzejowi Rozkosz za okazane serce i wsparcie 29 Finału Wielkiej Orkiesty Świątecznej Pomocy.
Pomaganie jest dla Wilo bardzo ważne i firma chętnie angażuje się w różne akcje. Także te nietypowe! Dzięki inicjatywie Szymona Lacha – trenera sprzedaży – Wiło wykupiło 1 dzień szkolenia dla 10 osób, z którego cała kasa zostanie przekazana na konto WOŚP. To kolejna cegiełka dołożona do serca fundacji Jurka Owsiaka.
Źródło: Wilo
Pełna informacja: *kliknij*

1000 GMIN PODPISAŁO JUŻ POROZUMIENIE W RAMACH PROGRAMU CZYSTE POWIETRZE

– Świętochłowice to 1000. gmina, podpisująca porozumienie z WFOŚiGW w programie Czyste Powietrze. Dzięki zawartym porozumieniom gminy ułatwiają mieszkańcom dostęp do programu, co usprawnia proces jego wdrażania na ich terenie i poprawia jakość życia Polaków – zaznaczył minister klimatu i środowiska Michał Kurtyka podczas spotkania z udziałem premiera Mateusza Morawieckiego, które odbyło się 8 lutego 2021 r. w Świętochłowicach.

– Porównując dane z grudnia 2019 r. do tego samego okresu w 2020 r. widzimy ponad dwukrotny wzrost liczby złożonych wniosków o dofinansowanie dla budynków istniejących. To pokazuje, że wprowadzone przez nas zmiany przynoszą zamierzony efekt – powiedział minister Kurtyka.

– Realizując program Czyste Powietrze, przeznaczymy na poprawę jakości powietrza ponad 100 miliardów złotych. Dotychczas w jego ramach złożono już ponad 200 tys. wniosków, co przekłada się na realną pomoc dla 200 tys. gospodarstw domowych, czyli dla ponad pół miliona mieszkańców Polski – dodał pełnomocnik rządu ds. OZE, wiceminister klimatu i środowiska Ireneusz Zyska.

Minister Kurtyka poinformował także, że na 2021 r. zaplanowano prace nad dalszym rozwojem, przyśpieszeniem wdrażania i kolejnymi uproszczeniami programu Czyste Powietrze.

– W połowie 2021 r. ruszy ścieżka bankowa. Z kolei nabór do programu Stop Smog rozpocznie się na przełomie lutego i marca. Dodatkowo przygotowujemy ogólnopolską kampanię informacyjno-promocyjną programu – wyjaśnił.

Jak zaznaczył prezes NFOŚiGW prof. Maciej Chorowski dzięki przeznaczonym środkom finansowym, gminy będą mogły stworzyć punkty konsultacyjne na swoim terenie, gdzie każdy mieszkaniec otrzyma stosowną pomoc, np. przy wypełnieniu wniosku w programie.

– Nie wyobrażam sobie realizacji programu Czyste Powietrze bez współpracy z samorządami. Cieszę się, że już tysiąc gmin zadeklarowało chęć pomocy swoim mieszkańcom w sięganiu po dotacje na wymianę starych kopciuchów. ***Pakiet korzyści czeka na wszystkie gminy, które do końca lutego zgłoszą się do wojewódzkiego funduszu ochrony środowiska, a do końca maja 2021 r. podpiszą porozumienie o współpracy przy programie. To bilet do dodatkowych korzyści dla samorządów: do 30 tys. zł na uruchomienie i prowadzenie przez rok punktu informacyjno-konsultacyjnego Czystego Powietrza, bonusy za złożone wnioski, w tym 150 zł przy podwyższonym poziomie dofinansowania oraz dodatkowa nagroda w konkursie za najwięcej złożonych wniosków w danym roku*** – powiedział prof. Maciej Chorowski, prezes Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej.

Źródło: Ministerstwo Klimatu i Środowiska, NFOŚiGW

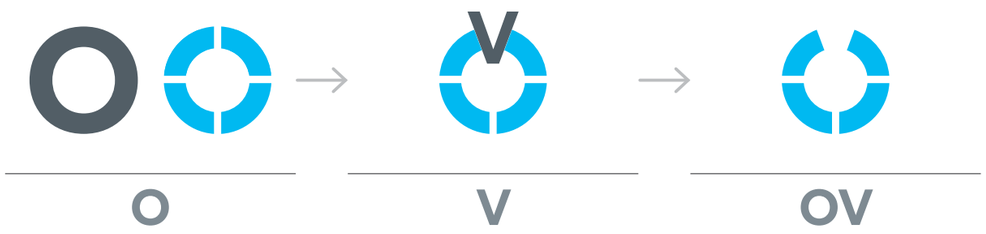
Pełna informacja na:
- gov.pl *kliknij*
- portalu NFOŚiGW *kliknij*

Our brand project:
Nowe logo

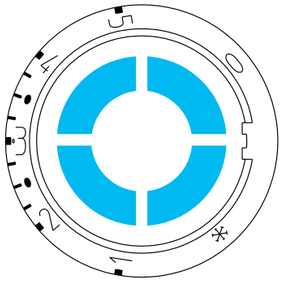
WSZĘDZIE, ZAWSZE, KLAROWNIE
Nowe logo i selektywne kolory znajdziecie na wszystkim, co od niedawna wychodzi spod naszej ręki.

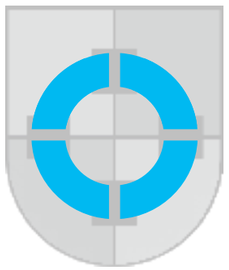
MARKA W NOWEJ SZACIE
W słowie Oventrop dźwięczy historia firmy, jej teraźniejszość i przyszłość. A także trwałość, konsekwencja i spójna wizja rozwoju.

NOWY ZNAK GRAFICZNY
Segmentowane koło symbolizuje zarówno wielość, jak i spójność pól, na jakich jesteśmy aktywni z bogatą ofertą produktów i systemów. Symbolem "OV" od dawna znakujemy korpusy naszych zaworów.



Wyobraźnia innych skojarzy nasz nowy znak graficzny z geometrią ***skali termostatu grzejnikowego*** – naszego sztandarowego produktu – albo z ***herbem miasta Olsberg***, w którym od z górą 100 lat mieści się nasza główna siedziba.





ZAWIŁOŚCI ROZLICZENIA KOSZTÓW OGRZEWANIA

Wskazania podzielników a opłaty

WOJCIECH CIEJKA

Wbrew zdroworozsądkowej analizie, czyli myśleniu na tzw. „chłopski rozum” – ciepła zima może spowodować wyższe koszty ogrzewania niż w przypadku, gdy temperatura spada poniżej 0°C. Jest to zrozumiałe, bo nikt nie zostawi uchylonego okna przy -10°C , bo bardzo szybko w takim pomieszczeniu nie dałoby się normalnie funkcjonować.
Ale przy +5/+10°C otwarte okna nie są wyjątkiem, bo przecież grzejniki dadzą radę… Wskazania jednak podzielników są nieubłagane i przyjdzie nam później za to zapłacić.
W poniższym artykule postaramy rozstrzygnąć dwie kwestie:

- odpowiedzieć na pytanie związane z podzielnikami kosztów ogrzewania dotyczącymi ich wskazań,
- przeprowadzić analizę indywidualnych rozliczeń kosztów ogrzewania.

WSKAZANIA PODZIELNIKÓW A ILOŚĆ ZUŻYTYCH GJ

Dostałem niedawno następującego maila:
Mieliśmy przyjemność rozmawiać telefonicznie, stąd mój mail z pytaniem do Pana, jako do eksperta od podzielników.
Prosiłabym o informację, jaka jest zależność między jednostką umowną na podzielniku a jednostką energii cieplnej, która jest wykazywana na fakturach dostawcy ciepła (kWh, GJ)?
Ponieważ powyższa kwestia pojawia się co jakiś czas, można do tego podejść w opisany poniżej sposób.

Zależności pomiędzy jednostkami zużycia rejestrowanymi przez podzielniki kosztów a jednostkami fizycznymi zarejestrowanymi na liczniku energii cieplnej w węźle c.o. budynku – wprost NIE MA.

Podzielnik kosztów ogrzewania – jak sama nazwa wskazuje – dzieli koszty, czyli złotówki. Wskazuje procentowy udział danego lokalu w kosztach [zł] ogrzewania całego budynku. Jednostki zużycia rejestrowane przez podzielniki nie są wielkościami fizycznymi, jak np. w ciepłomierzach. To wiadomo, ale warto powtórzyć.
Błędem logicznym i merytorycznym jest powiązanie w regulaminach (algorytmach) rozliczeń kosztów ogrzewania stosowanych w niektórych spółdzielniach/wspólnotach zużycia ilości energii cieplnej [GJ] z indywidualnym kosztem ogrzewania danego lokalu.

W algorytmach należy stosować nomenklaturę jednoznaczną tj. „koszt" i „zł".

Czysto teoretycznie: gdyby wszystkie grzejniki w budynku (klatki schodowe, łazienki itp.) były wyposażone w podzielniki kosztów, wówczas można byłoby pokusić się na znalezienie takiej zależności jako proporcji. Niestety taki przypadek nigdy w praktyce rynkowej nie występuje.
Poza tym taki szacunek obarczony byłby dość znacznym błędem rzędu 10-15% wynikającym z samej metodologii podziału kosztów.
Zmiennym parametrem (w zależności od sezonu grzewczego) są straty na cyrkulacji c.o. – budynek cały czas zużywa ciepło, nawet w sytuacji gdyby wszystkie grzejniki zostały wyłączone. To również można policzyć, ale przyjęcie normatywnych wartości temperatury dodatkowo generuje odchyłkę w stosunku do rzeczywistej sytuacji w danym okresie.
Jeżeli można mówić o zależności to tylko pośredniej:

- **koszt ogrzewania budynku [zł]** = ilość GJ (na ciepłomierzu głównym) x koszt jedn. [zł] + opłata stała za moc i przesył ([MW] x stawka [zł])

Dalej podział ww. kosztów na poszczególne lokale – **konsekwentnie w złotówkach** – zależy od przyjętego algorytmu na przykład:

- 50% kosztów ogrzewania dzieli się proporcjonalnie do powierzchni /udziałów/ tzw. koszty stałe (opłata stała lub podobnie);
- 50% kosztów proporcjonalnie do ilości zredukowanych jednostek zużycia zarejestrowanych na podzielnikach tzw. koszty zmienne;
- w regulaminach występują również „wariacje na temat" tj. wprowadzanie innych kosztów, szacunków lokali nieopomiarowanych, współczynników „wysokości" (np. dla lokali użytkowych o większej kubaturze w stosunku do powierzchni [m^2]).

By utrudnić sprawę, na koszt ogrzania lokalu ma jeszcze wpływ współczynnik wyrównawczy położenia lokalu, co oznacza, że część kosztów ogrzania lokalu pokrywają sąsiedzi. Dla lokalu o współczynniku = 0,9 oznacza, że jego lokator nie płaci za 10% faktycznie zużytego ciepła.
Co prawda w analizach biegłych sądowych możemy spotkać informacje, że 1 jednostka zużycia podzielnika = 1 kWh energii cieplnej (lub inna wartość 1,6 ; 2,68 uzależniona od konstrukcji podzielnika podawana przez producenta). Używane jest to dla sprawdzenia, czy algorytm poddany w regulaminie rozliczeń jest wiarygodny m.in. w tym czy z danego grzejnika można pobrać (kupić) ciepło o danej wartości…
Nie pozwala to jednak na proste przeliczenie. Podzielnik kosztów ogrzewania nie jest licznikiem ciepła i tyle!
Reasumując, zależności wprost nie ma, bo być nie może (mniejsza ilość GJ na liczniku głównym nie oznacza mniejszej ilości zarejestrowanych jednostek na podzielnikach).

Dzielimy więc złotówki, a nie GJ.

ROZLICZENIE KOSZTÓW OGRZEWANIA

Dość często w reklamacjach rozliczenia kosztu ogrzewania pojawia się sformułowanie, że „w ubiegłym roku miałam/em zwrot 300 zł, to dlaczego w tym roku mam dopłatę, przecież **korzystam z ciepła tak samo…**".
Tak samo, czyli jak?
Dużej części lokatorów wydaje się to logiczne, gdyby nie małe „ale", czyli co właściwie porównujemy? Najczęściej porównywana jest wartość salda lokalu. Rzadziej ilość zarejestrowanych jednostek na podzielniku.
Przeanalizujmy przykładowy indywidualny rachunek.

Wartości bazowe (tabela 1)

Z reguły na rachunku indywidualnym podany jest całkowity koszt ogrzania budynku = sumie faktur od dostawcy ciepła w okresie rozliczeniowych tj. z 12 miesięcy.
Zacznijmy jednak od początku: porównajmy koszt całkowity ogrzania z lat ubiegłych z kosztem ogrzania budynku z aktualnego okresu rozliczeniowego. To od razu pokaże nam, czy przypadkiem ten fakt nie spowodował zmiany kosztu ogrzania naszego mieszkania. Pamiętajmy, że podzielniki wskazują nasz procentowy udział w całkowitym koszcie budynku.

Zużycie jednostek (tabela 2)

Następnie możemy sprawdzić, czy na którymś z grzejników nie nastąpiła radykalna zmiana

DANE WYJŚCIOWE		KOSZTY JEDNOSTKOWE			
Koszt całkowity węzła	**57 270,29 zł**				
Koszty stałe	**34 362,17 zł**	Powierzchnia budynku	**1891,50**	→	**18,1666 zł**
Koszty zmienne	**22 908,12 zł**	Suma j. zużycia	**27 839**	→	**0,8229 zł**

Tabela 1

NR URZĄDZENIA	ODCZYT	WSPÓŁCZYNNIK GRZEJNIKA	WSPÓŁCZYNNIK LOKALU	WARTOŚĆ ZUŻYCIA	ŚREDNIA TEMPERATURA
35671201	0	0,1710	0,60	**0**	20,53
35671407	42	0,2710	0,60	**7**	20,55
34671409	136	0,1710	0,60	**14**	20,56
35671417	146	0,2570	0,60	**23**	20,09
35671418	0	0,1120	0,60	**0**	21,06

Tabela 2

ROZLICZENIE KOSZTÓW ENERGII CIEPLNEJ						
1. Koszt stały (wg powierzchni)	57,60	m^2	x	18,1666 zł	→	1,046,40 zł
2. Koszt zmienny (wg jedn. zużycia)	44	jedn. podz.	x	0,8229 zł	→	36,21 zł
3. Koszt rozliczenia						14,95 zł
4. Koszty innych usług						0,00 zł
5. Raty za urządzenia						--------
6. Koszty ogółem						1 127,36 zł
7. Przedpłata (zaliczki wpłacone na poczet c.o.)						2142,72 zł
8. Saldo [poz.7 -6]				Nadpłata		1 015,36 zł

Tabela 3

wartości zużycia. Korzystając z tego, że podzielniki kosztów ogrzewania rejestrują jednostki wyłącznie w czasie korzystania z grzejnika – fakt zarejestrowania ich większej liczby, oznacza że pobraliśmy go więcej.

Najczęstszym błędem jest „oskarżenie" podzielnika o nadmiarową rejestrację. To w większości przypadków się nie potwierdza.

Co można zrobić? Sytuacje te opisałem w poprzednich swoich artykułach:

– *Elektroniczne podzielniki kosztów i… problemy mieszkańców* (InstalReporter nr 1/2020)

– *Wskazania ciepłomierzy mieszkaniowych a sprawiedliwe rozliczenie kosztów?* (InstalReporter nr 2/2020).

Wspomnę tylko, że sprawdzamy nastawę na głowicy termostatycznej grzejnika (czy nie jest na maks.) i czy jest sprawna, czy grzejnik nie jest zasłonięty, czy nie zostawiliśmy uchylonego okna. A w razie wątpliwości zawsze można zwrócić się o kontrolę przez serwis operatora.

Indywidualne wyliczenie (tabela 3)

Na koniec sprawdzamy, czy nie ma błędu rachunkowego lub wartościowego np. w kwocie wpłaconych zaliczek.

• W przypadku, gdy koszt całkowity ogrzania budynku wzrósł, a wartość wpłaconych przez nas zaliczek nie, skutek może być tylko jeden – saldo naszego mieszkania musi ulec niekorzystnej zmianie.

• Kluczowy dla oceny jest wyliczony koszt ogrzania naszego lokalu – tu w przykładzie „koszty ogółem". Na tej podstawie widzimy, czy wzrósł od poprzedniego roku i czy ten wzrost koresponduje np. z podwyżkami rachunków za ciepło.

• Sprawdzajmy, czy zmienił się koszt jednostkowy, obliczany przez podzielenie „kosztu ogółem" przez powierzchnię lokalu (tu wyszło nisko, bo 1,63 zł/m^2 x mies.).

• Tu rada: gdy koszt ogrzania naszego lokalu (koszt ogółem) jest wyższy od średniego kosztu ogrzania mieszkań w naszym budynku o np. 30% (z reguły spółdzielnia posiada taką analizę) – powinna pojawić się u nas autorefleksja dotycząca racjonalnego korzystania z ciepła. Nikt za nas tego nie zrobi. Zwróćmy się, w tej sprawie, do operatora systemu rozliczeń – na pewno otrzymamy poradę, co robić.

• Na rachunkach mogą pojawić się też inne pozycje, ale te najczęściej wynikają ze specyfiki danej spółdzielni.

Na koniec życzę wszystkim w 2021 roku co najmniej takich nadpłat, jak w przykładowym rozliczeniu.

EKOzwycięzcy

Czyste powietrze w domu i na zewnątrz!

Tai Woffinden
Indywidualny, trzykrotny mistrz świata na żużlu

Zostań EKOzwycięzcą i wybierz pompę ciepła Vitocal firmy Viessmann

EKOOSZCZĘDNI 2021

Oczyszczacz powietrza GRATIS przy zakupie pompy ciepła Vitocal 200-A lub 222-A

5 lat gwarancji na wszystkie pompy ciepła

Niskie koszty ogrzewania dzięki najwyższym współczynnikom efektywności

Bezpieczna Ekipa Viessmann zapewnia najwyższy standard instalacji i obsługi

Szczegóły promocji sprawdź u Twojego Instalatora lub na stronie: viessmann.pl/gratis

Viessmann Sp. z o.o. | 53-015 Wrocław, al. Karkonoska 65 | tel. 801 00 2345

VIESSMANN

REKLAMA

CZWARTY KWARTAŁ 2020 W BRANŻY INSTALACYJNO--GRZEWCZEJ W POLSCE

JANUSZ STAROŚCIK

IV kwartał roku w branży instalacyjno-grzewczej jest zwykle kontynuacją szczytowej sprzedaży urządzeń i elementów instalacji grzewczych. Obecny rok trudno porównać do poprzednich lat ze względu na wpływ pandemii koronawirusa na gospodarkę zarówno w Polsce, jak i w Europie. Korzystna tendencja się utrzymała, niemniej jednak, pomimo pozytywnego wyniku, widać było wyraźne osłabienie dynamiki sprzedaży w większości grup produktowych urządzeń grzewczych.

Wyniki w niektórych przypadkach są zaskoczeniem i dość trudno było uzyskać z rynku logiczne uzasadnienie. Branża instalacyjno-grzewcza w Polsce daje sobie, jak dotąd, całkiem nieźle radę w nowej sytuacji, o czym świadczą osiągnięte wzrosty obrotów w branży jako całości w całym 2020 roku, chociaż oczywiście nie w równym stopniu w poszczególnych grupach produktowych i działalności gospodarczej. Większość respondentów wyrażała zdanie, że koronawirus nie miał większego wpływu na wyniki branży. Jednak drążąc kwestie wpływu koronawirusa na branżę instalacyjno-grzewczą w IV kwartale 2020 roku, można było usłyszeć o pewnych barierach w pracy instalatorów w kontaktach z klientami końcowymi, spowodowanymi obawą o zarażenie się podczas drugiej fali pandemii w Polsce.

ROZWÓJ BUDOWNICTWA MIESZKANIOWEGO A TENDENCJE W BRANŻY INSTALACYJNO--GRZEWCZEJ

Dane pokazujące trendy w budownictwie mieszkaniowym mają coraz mniej pozytywny przebieg, co raczej powoduje pewną ostrożność w planowaniu obrotów dla branży instalacyjno-grzewczej na najbliższe 1,5 roku czy 2 lata, pomimo że liczba potencjalnych do wyposażania w instalację grzewczą mieszkań jest dalej wysoka. W IV kwartale 2020 roku oddano do użytkowania więcej lokali niż rok wcześniej, natomiast wyraźnie niższa była liczba rozpoczętych budów oraz liczba udzielanych pozwoleń na budowę i zgłoszeń nowych budów. Według GUS, w okresie od stycznia do grudnia 2020 roku oddano do użytku ok. 222 tys. mieszkań, co stanowi wzrost o 7% w porównaniu do 2019 roku. W 2020 roku dalej dominująca była pozycja deweloperów, którzy wybudowali ponad 143,8 tys. jednostek, co stanowi 64,8% wszystkich oddanych do użytku w 2020 roku mieszkań i wzrost o 9,4% w stosunku do 2019 r. Inwestorzy indywidualni wybudowali 74,1 tys. mieszkań, co oznacza wzrost o 7,1% w stosunku do 2019 r.

Struktura oddanych do użytku mieszkań ma wpływ na strukturę instalowanych źródeł ciepła. Deweloperzy korzystają często z możliwości przyłączenia realizowanych budynków do miejskiej sieci cieplnej, natomiast inwestorzy indywidualni decydują się częściej na własne źródło ciepła. W 2020 roku rozpoczęto budowę 223,8 tys. mieszkań: deweloperzy rozpoczęli budowę 130,2 tys. mieszkań, inwestorzy indywidualni rozpoczęli budowę 90,3 tys. mieszkań. W budownictwie deweloperskim nastąpił spadek rozpoczynanych inwestycji o ok. 8,3%, natomiast w budownictwie indywidualnym utrzymano ten sam poziom w porównaniu do 2019 r.

SYTUACJA W BRANŻY INSTALACYJNO--GRZEWCZEJ W IV KWARTALE 2020 ROKU

Na szczęście lockdown nie dotknął w skali roku bezpośrednio branży instalacyjno-grzewczej, chociaż wyniki IV kwartału mogłyby być pod pewnym wpływem drugiej fali koronawirusa w Polsce. Początek IV kwartału 2020 rozpoczął się bardzo obiecująco, po wakacjach klienci zdecydowali się na realizację inwestycji modernizacji i nowych budynków, ponieważ inflacja motywuje do lokowania pieniędzy w inwestycje. Generalnie rynek się ożywił, a ludzie przyzwyczaili się do COVID. W połowie kwartału dało się zauważyć pewne osłabienie tempa sprzedaży w branży. Pandemia COVID-19 spowodowała, że pomimo w dalszym ciągu dobrych wyników w branży, sytuacja rynkowa nie jest taka sama jak wcześniej. Na początku drugiej fali pandemii SPIUG ponowił akcję informacyjną o bezpiecznym prowadzeniu działalności gospodarczej w branży, z uwagi na sygnały spływające od instalatorów dotyczących odwoływania wcześniej umówionych prac przez klientów w obawie o możliwość zarażenia. Większość firm odnotowuje dobre wyniki sprzedaży, chociaż pojawiły się już pierwsze spadki zarówno wśród producentów, jak również w hurtowniach i u instalatorów. Zaczęły się trudności w planowaniu, pogłębiająca się niepewność kondycji rynku związana ze zdolnością nabywczą klientów i nastrojami związanymi z pandemią.

Czwarty kwartał to zwykle okres „dobijania" obrotów. Dobre wyniki sprzedaży osiągnięte w pierwszych trzech kwartałach powodowały, że firmy miały już dość szybko pod koniec roku osiągnięte roczne plany sprzedaży i w większości przypadków nie było tradycyjnej walki o podwyższanie obrotów. Wzrosty w budownictwie, intensywna termomodernizacja, bardzo łagodna zima do końca roku pozwoliła nie wstrzymywać prac instalacyjnych. W trakcie roku zmieniała się struktura sprzedaży. Powoli stabilizował się rynek kotłów średniej mocy, a rynek kotłów powyżej 300 kW wykazywał niewielkie spadki, natomiast w pompach ciepła i kotłach małej mocy odnotowano znaczne przyrosty. Na taki obraz roku w znaczącym stopniu wpływ mają fundusze gminne związane z finansowaniem wymiany starych źródeł ciepła. Duże było zainteresowanie urządzeniami, które były współfinansowane przez dotacje regionalne i krajowe. Pandemia spowodowała, że praktycznie ustały inwestycje w modernizacje pensjonatów i hoteli, a także firmy spoza branży hotelarskiej znacznie zatrzymały swoje inwestycje. Pandemia dała się odczuć firmom instalacyjnym operujących w zakresie wymian instalacji wewnętrznych. Do wielu inwestycji nie doszło

z powodu obawy zainfekowania się wirusem. Instalator zajmujący się małymi instalacjami jest praktycznie rozchwytywany i ma pełne pakiety zamówień na cały 2021 rok. Gorzej już jest w firmach zajmujących się budową sieci zewnętrznych, wymianami. Również fala zapowiedzianych podwyżek cen materiałów takich, jak rury stalowe, grzejniki, armatura powoduje nacisk generalnych wykonawców i developerów na poszukiwanie oszczędności, których nie można szukać w płacowych warunkach kontraktów, czyli oszczędza się na zubożaniu instalacji, bądź zastępowaniu materiałów tańszymi zamiennikami, co może skutkować skróconym bezawaryjnym okresem późniejszej eksploatacji. W przypadku inwestorów indywidualnych, skala takiego zjawiska jest dużo mniejsza, ponieważ inwestor buduje dla siebie i niechętnie zmienia zaplanowane wcześniej urządzenie na inne.

Podobnie jak w poprzednich kwartałach, trzonem rozwoju rynku urządzeń grzewczych były wymiany starych urządzeń na nowe w ramach walki z niską emisją na poziomie lokalnym. Widać coraz większe znaczenie wsparcia dla wymian urządzeń grzewczych w ramach programu Czyste Powietrze po jego usprawnieniu. W dalszym ciągu duże znaczenie dla rynku wymian miały programy unijne zarządzane przez lokalne samorządy. Negatywnym skutkiem ubocznym programów dotacyjnych jest fakt, że inwestorzy prywatni stali się bardzo wrażliwi na programy dotacji. Widać to szczególnie w wypadku kolektorów słonecznych i kotłów na biomasę, ale także coraz częściej w wypadku pomp ciepła, które do tej pory rozwijały się stabilnie i konsekwentnie bez spektakularnych programów wsparcia, jak to miało miejsce w pierwszych wymienionych grupach produktowych, co jest obecnie atutem do rozwoju sprzedaży w wypadku tej grupy produktowej. Wyraźnie widać, że jest kłopot z pracownikami w branży ogólnobudowlanej. Inwestycje utrzymywane są głównie przez pracowników przyjezdnych z Ukrainy i Białorusi. Wykonywanie instalacji zaś opiera się w dużej części na rodzimej sile roboczej, dlatego widać było brak rąk do pracy, jeśli chodzi o instalatorów. Ta sytuacja powoduje, że wynagrodzenia pracowników rosną i powoduje to konieczność poszukiwania oszczędności przez generalnych inwestorów realizujących budowę obiektów. Ogólnie, barierą rozwojową jest rynek pracy, który oferuje ograniczoną ilość wykwalifikowanej kadry. I tak kadra ta coraz częściej tworzona jest z obcokrajowców, często nieznających nowych technologii. Z punktu widzenia producenta kotła, czy pomp ciepła, perspektywy rozwojowe są duże i nic nie zapowiada regresu sprzedaży w następnym roku i w kolejnych latach, chyba że nastąpi załamanie rynku pracy i znikną potencjalni klienci na nowe instalacje i modernizacje. Należy się jednak liczyć z tym, że w 2021 wiele inwestycji nie rozpocznie się z powodu problemów z procedurami i pracą zdalną urzędników, bardzo długo czeka się bowiem na zezwolenia na budowę oraz z powodu powstrzymania się inwestorów przed inwestycjami.

Potwierdziły się informacje dochodzące z rynku urządzeń większych mocy. Pojawiły się opinie o wstrzymywaniu zamówień urządzenia o większej mocy, co by wskazywało na przesunięcie w czasie takich zamówień.

Dość ciekawie wygląda sytuacja w zakresie płatności. Pod koniec roku można mówić o dobrej sytuacji branży instalacyjnej i budowlanej oraz ich przezorności i dobrym zarządzaniu zyskami z ostatnich lat dobrej koniunktury.

Reasumując: w IV kwartale 2020 pomimo znacznego zmniejszenia dynamiki wzrostu i spadku wydawanych pozwoleń na budowy i liczby rozpoczynanych budów, utrzymywała się w dalszym ciągu względnie dobra koniunktura w budownictwie

Chroń klimat: wybierz wysokowydajną pompę ciepła Vaillant.

Nadszedł czas, aby wziąć odpowiedzialność i zrobić coś dobrego dla klimatu. Więc na co czekać, skoro czas nigdy nie był lepszy? Już dziś wymień swój stary system grzewczy na wysoce wydajną pompę ciepła Vaillant - i trwale zmniejsz emisję dwutlenku węgla. Dla naszych dzieci i ich przyszłości!

Wybierz przyjazną dla klimatu pompę ciepła, obniż emisję dwutlenku węgla i koszty ogrzewania. Zainwestuj w nową pompę ciepła już teraz!

Więcej informacji na www.vaillant.pl

Ogrzewanie Chłodzenie Energia odnawialna

WSPIERAMY PROGRAM CZYSTE POWIETRZE

Vaillant

REKLAMA

mieszkaniowym, a co za tym idzie, w branży instalacyjno-grzewczej. Sytuacja finansowa firm, zwłaszcza instalacyjnych jest stosunkowo dobra. Ogólnie można stwierdzić, że rynek instalacyjno-grzewczy w 2020 roku ma w dalszym ciągu tendencję wzrostową, chociaż wzrost ma już dużo mniejsza dynamikę, jak jeszcze rok temu. Można założyć stabilną sytuację branży z pewną tendencją wzrostową w IV kwartale 2020 roku na poziomie 5-7%.

SYTUACJA W WYBRANYCH GRUPACH PRODUKTOWYCH

IV kwartał 2020 roku, przebiegał z pewnymi wyjątkami pozytywnie, jeśli chodzi o sprzedaż w głównych grupach produktowych (urządzeń grzewczych i elementów instalacyjnych). Generalnie urządzenia grzewcze mają się w tym okresie znacznie lepiej niż pozostałe elementy instalacji. Skutkuje to niestety bardzo intensywną konkurencją dystrybucji, która chce dla siebie zdobyć jak największą część rynku urządzeń grzewczych, nadrabiając straty w innych kategoriach produktów. Można było zauważyć stabilizację sprzedaży w kondensacyjnych kotłach gazowych i bardzo duże wzrosty w grupie pomp ciepła. Pewna niespodzianką był dość znaczny wzrost sprzedaży gazowych kotłów wiszących konwencjonalnych. Trudno jest ten fenomen wytłumaczyć. Raczej jest to kwestia incydentalna, która w odniesieniu do stosunkowo już niskiej bazy liczbowej, może zaowocować sporym wzrostem procentowym. W przypadku gazowych konwencjonalnych kotłów wiszących wzrost w IV kwartale 2020 roku osiągnął poziom ok. 20% w porównaniu do ciągłych spadków od wielu już kwartałów, co pozwoliło na 1% wzrost w tej grupie. Wynik wiszących kotłów kondensacyjnych osiągnięty w IV kwartale 2020 pokrywał się z wynikiem sprzedaży sprzed roku. Taki poziom sprzedaży można tłumaczyć bardzo dobrymi wynikami sprzedaży w tej grupie produktowej w pozostałych trzech kwartałach 2020 roku. Z pozostałych grup produktowych, zauważalne było także konsekwentnie bardzo duże zainteresowanie powietrznymi pompami ciepła, ale także w wypadku pomp ciepła dynamika sprzedaży osłabła do „tylko" niecałych 40%. Ogólnie rośnie zainteresowanie wykorzystaniem OZE na cele grzewcze. Zmniejszyła się dynamika spadku w kolektorach słonecznych, który wyniósł 17%, ale w dalszym ciągu punktem odniesienia jest rekordowy 2019 rok. Także producenci kotłów na paliwa stałe chwalili się dwucyfrowymi wzrostami na poziomie od 10 do 25%, dzięki wzrostom sprzedaży kotłów na pelet, ponieważ w grupie kotłów na węgiel nastąpiły dalsze spadki.

Przygotowywany jest obecnie kompletny raport podsumowujący rynek urządzeń grzewczych w Polsce w 2020 roku. Publikacja w j. polskim i angielskim jest planowana na marzec-kwiecień 2021.

Źródło: SPIUG

Grupa produktowa	Tendencja 2020/2019
gazowe kotły wiszące ogółem	+10%
gazowe kotły wiszące kondensacyjne	+11%
gazowe kotły wiszące konwencjonalne	-12%
gazowe kotły stojące ogólnie	+2 %
gazowe kotły stojące kondensacyjne	+6%
gazowe kotły stojące konwencjonalne	-51%
gazowe przepływowe podgrzewacze do c.w.u	+9%
olejowe kotły stojące ogólnie	-29%
olejowe kotły stojące kondensacyjne	-16%
olejowe kotły stojące konwencjonalne	-47%
kotły na paliwa stałe	b/d
kolektory słoneczne	-44%
pompy ciepła	+99%
zasobniki i bufory	-2%

Tabela Tendencje w całym 2020 roku

REKLAMA

Honeywell Home

Nowe **funkcje.**
Nowe **możliwości.**
Nowe **evohome!**

evohome – najinteligentniejszy system strefowy na rynku stał się jeszcze inteligentniejszy

Kompatybilność z pompami ciepła

Sterowanie ogrzewaniem i chłodzeniem

Zarządzanie obciążeniem cieplnym

Dopasowanie do pogody

Innowacyjny system strefowy dla kotłów, grzejników i instalacji ogrzewania zyskał nowe funkcje:

- **Kompatybilność z pompami ciepła** – idealny wybór dla systemów grzewczych, teraz i w przyszłości.
- **Sterowanie ogrzewaniem i chłodzeniem** – komfort w poszczególnych strefach, przyjemne ciepło w zimie i chłód w lecie.
- **Zarządzanie obciążeniem cieplnym** – system uczy się pojemności cieplnej każdej strefy, aby lepiej zarządzać pracą kotła, co poprawia efektywność energetyczną instalacji.
- **Dopasowanie do pogody** – lepsza kontrola komfortu strefy i zużycia energii na podstawie danych o temperaturze zewnętrznej, temperaturze w pomieszczeniu i wartości zadanej przez użytkownika.

evohome – jedyny inteligentny system strefowy, którego będziesz potrzebować.
Więcej informacji znajdziesz tutaj: **homecomfort.resideo.com/evohome**

© 2021 Pittway Sarl. Wszelkie prawa zastrzeżone. Znak towarowy Honeywell Home jest używany na podstawie licencji udzielonej przez Honeywell International Inc. Produkty te wytwarzane są przez firmę Pittway Sarl oraz jej podmioty stowarzyszone. Niniejszy dokument zawiera informacje zastrzeżone będące własnością firmy Pittway Sarl i jej podmiotów stowarzyszonych i jest chroniony prawem autorskim i innymi prawami międzynarodowymi. Powielanie lub niewłaściwe użycie bez pisemnej zgody firmy Pittway Sarl jest surowo zabronione.

resideo

AFRISO: ZAINSTALUJ SIĘ W DRUŻYNA A

Przedstawiamy unikalny program partnerski dla instalatorów

To nie jest zwykły program lojalnościowy, jakich wiele na rynku. Nie ciułasz tutaj punktu za punktem, żeby po wielu miesiącach dostać drobną nagrodę czy gratisowego hot-doga. Drużyna A to rozbudowana platforma zaprojektowana pod potrzeby instalatorów. Tak – u nas też rejestrujesz kody z produktów. Ale to dla Ciebie podwójny zysk. Mnożysz swój dorobek i jednocześnie masz do dyspozycji urządzenia AFRISO, które ułatwią Ci pracę na każdej instalacji.

Drużyna A jest wyjątkowa, bo **przekazujemy Ci realną wiedzę** za pomocą szkoleń wbudowanych w program. Nie znajdziesz u nas żadnego nudnego pokazu slajdów. Tylko konkretne wskazówki i rozwiązania przetestowane w praktyce przez naszych ekspertów i innych instalatorów. A Twoje zaangażowanie w szkolenia zawsze będzie nagrodzone dodatkowymi punktami.

Wyróżnia nas to, że **chcemy dostarczyć Ci rozrywki** po trudnym dniu na inwestycji. W Drużynie A spędzisz beztroskie chwile na grze fabularnej, pełnej zagadek i zwrotów akcji. A przy okazji zapewniamy, że nawet w takiej lekkiej formie możemy przekazać Ci nowe porcje wiedzy branżowej. Nie wspominając o tym, że przechodząc grę, zdobywasz kolejne punkty.

Na koniec najprzyjemniejsze. Co zrobisz z wszystkimi punktami? Wyobraź sobie siebie w pełnym gadżetów z różnej kategorii sklepie. Możesz wybrać, co tylko chcesz. Dla siebie, dla bliskich, do pracy i domu. Tak działa nasz **katalog nagród.** Setki towarów są gotowe na darmową wysyłkę do Ciebie.

Dlaczego warto być w DRUŻYNA A ?

Zdobywasz nyple dzięki rejestracji kodów z produktów AFRISO

Mnożysz nyple na koncie za poszerzanie wiedzy branżowej

Sięgasz po nagrody poprzez udział w specjalnych akcjach

Zwiększasz pulę nypli dołączając do unikalnej gry i wyruszasz poza schemat

Dołącz do nas:

1. Załóż konto na stronie **www.druzyna-a.afriso.pl**
2. Rejestruj kody przez **SMS** lub na **stronie** programu
3. Obieraj **nagrody** z katalogu

Dołącz do nas, Instalatorze. Zainstaluj się w Drużyna A, czekamy na Ciebie!

www.druzyna-a.afriso.pl

BOSCH: PROGRAM PARTNERSKI BOSCH TERMOTECHNIKA

Jedno logowanie – wszystko pod ręką

To już szósty sezon Programu Partnerskiego Bosch Termotechnika. W ubiegłym roku Program zyskał nową odsłonę i został zamieszczony na portalu dla Partnerów Bosch Termotechnika. Portal to dostęp do wszystkich oferowanych narzędzi online dla profesjonalistów. Wystarczy założyć konto Bosch ID i utworzyć hasło. Logując się do Bosch ID, uczestnicy Programu uzyskują dostęp do wszystkich aplikacji Bosch. Portal ma prostą i klarowną strukturę, dzięki czemu nawigacja w nim jest bardzo intuicyjna. Wszystko co potrzebne jest teraz na jednym ekranie: program partnerski, narzędzia doborowe, dokumentacja techniczna, materiały marketingowe i wiele więcej. Jedno kliknięcie gwarantuje bezpośredni dostęp do wielu narzędzi online, które znacznie ułatwią codzienną pracę instalatora i serwisanta.

POBIERZ Pobierz aplikację Bosch EasyPartner na iOS

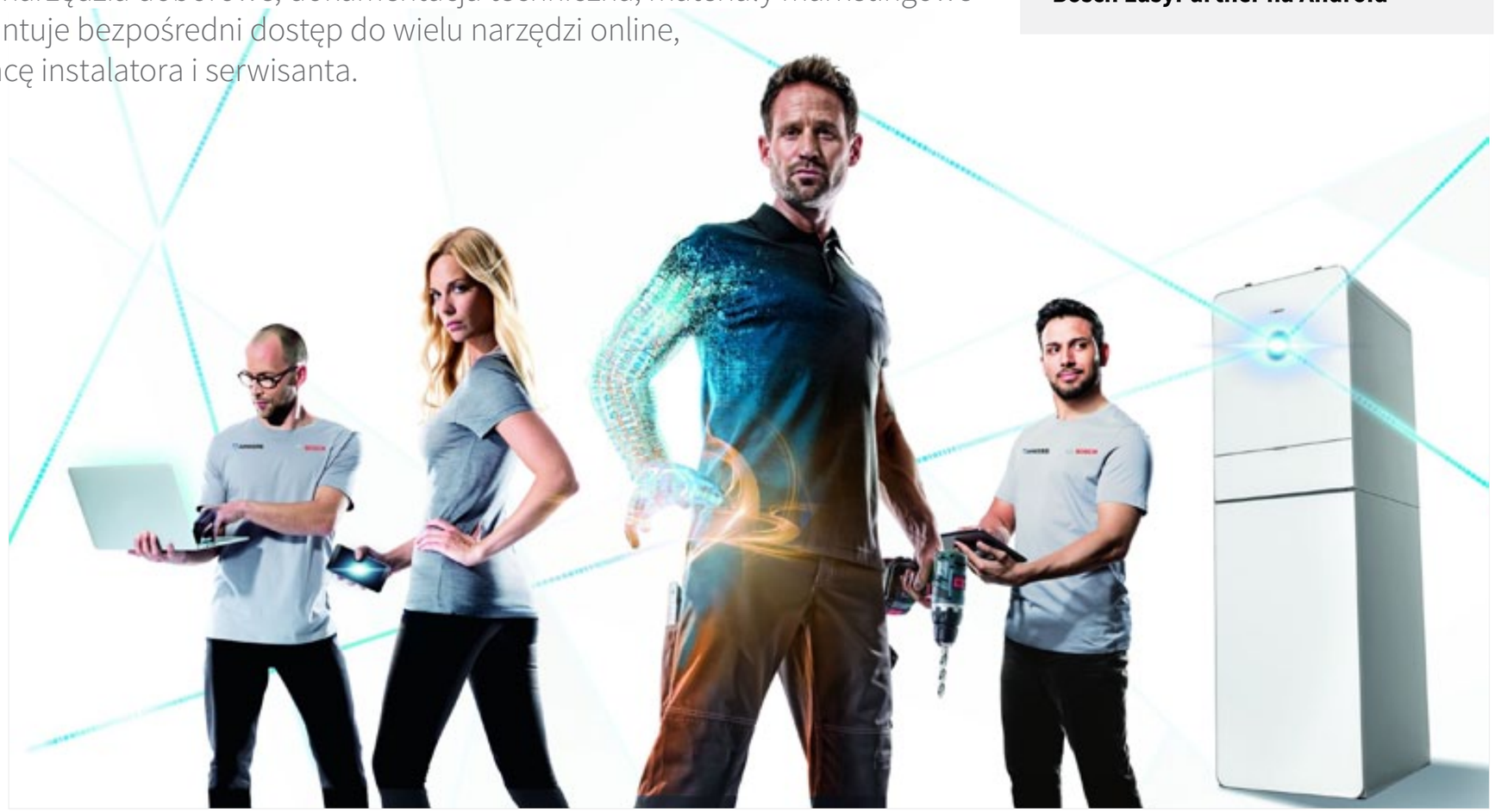
POBIERZ Pobierz aplikację Bosch EasyPartner na Android

NIE ZWLEKAJ I JUŻ DZIŚ ODKRYJ PROGRAM PARTNERSKI BOSCH TERMOTECHNIKA

Proste zasady:
- Zainstaluj urządzenie
- Zbieraj punkty
- Wymieniaj punkty na nagrody

Potrzebujesz więcej argumentów?
- Łatwa rejestracja do Programu i rejestracja urządzeń na portalu lub za pomocą mobilnej aplikacji Bosch EasyPartner
- Szeroki wybór nagród
- Program długofalowy – data zakończenia nie jest określona

Zarejestruj się na:
www.bosch-termotechnika-portal.pl



Bosch Termotechnika wspiera instalatorów i serwisantów swoich urządzeń w działaniach sprzedażowych i marketingowych. Eksperci instalujący urządzenia marki mają też możliwość dołączenia do Programu Partnerskiego i zdobywania atrakcyjnych nagród. Do udziału w tej inicjatywie Bosch zaprasza firmy montujące urządzenia marki.

PROSTE ZASADY, ATRAKCYJNE NAGRODY

Aby przystąpić do Programu, wystarczy założyć konto na platformie www.bosch-termotechnika-portal.pl, a następnie rejestrować instalowane urządzenia. Rejestracja urządzeń wymaga jedynie podania ich numeru identyfikacyjnego. Dostępna jest także mobilna aplikacja Bosch Easy-Partner do skanowania numerów, która znacznie ułatwia proces zgłaszania urządzeń do Programu. Za każde zarejestrowane urządzenie uczestnik otrzymuje określoną liczbę punktów. Zgromadzone punkty można w dowolnym momencie wymienić na atrakcyjne nagrody. Nagrody mają przede wszystkim charakter biznesowy, co oznacza, że uczestnik może je wykorzystać w swojej codziennej pracy. W katalogu jest m.in. szeroki wybór ubrań roboczych i casualowych, elektronarzędzi marki Bosch oraz elektroniki. Nagrody mają różne progi punktowe tak, aby każdy uczestnik znalazł coś dla siebie. Punkty za każde zarejestrowane urządzenie można wykorzystać aż przez dwa lata.

WYŻSZY STATUS UCZESTNIKA = WIĘCEJ PUNKTÓW

Każdemu uczestnikowi nadawany jest status, uzależniony od spełnienia przez niego określonych warunków. Status można dynamicznie zmieniać w trakcie trwania Programu – indywidualne konta uczestników są weryfikowane raz w miesiącu. Po weryfikacji każdy uczestnik programu może otrzymać nowy status. Wyższy status pozwala na uzyskanie większej liczby punktów za każde zarejestrowane urządzenie.
Założeniem jest, aby Program był szeroko pojętą platformą komunikacyjną oraz aby promował także indywidualne biznesy jego uczestników. Szczegóły dotyczące zasad Programu, w tym zasad nadawania i zmiany statusów, naliczania punktów, a także wykaz urządzeń biorących udział w Programie oraz katalog nagród dostępne są także na www.bosch-termotechnika.pl.

BOSCH
Technologia bliżej nas

Robert Bosch Sp. z o.o.,
ul. Jutrzenki 105, 02-231 Warszawa
infolinia: 801 600 801,
www.bosch-termotechnika.pl
termotechnika@pl.bosch.com

REKLAMA

ISH DIGITAL 2021

Higiena łazienki jednym z wiodących tematów targowych

Czystość dzięki powierzchniom odpornym na zabrudzenia i bakterie, bezdotykowej armaturze i higienicznym elektronicznym bidetom, jednym słowem higiena w łazience jest dzisiaj bardziej potrzebna niż kiedykolwiek wcześniej. Branża sanitarna oferuje inteligentne rozwiązania zaspokajające stale rosnące wymagania dotyczące higieny – bez względu na to, czy chodzi o łazienkę hotelową, toalety publiczne, czy prywatną łazienkę. Na wiodących na świecie targach wody, ogrzewania i klimatyzacji, w dniach 22-26 marca 2021 r. zostaną zaprezentowane i omówione w Internecie różnorodne rozwiązania.

Higiena łazienki to drażliwy temat w każdej chwili, ale szczególnie teraz podczas pandemii. Wraz z rozprzestrzenianiem się koronawirusa na całym świecie, uwaga przesunęła się tak bardzo w kierunku czystości łazienek, że higieniczne właściwości produktów sanitarnych są obecnie tematem o wielkim znaczeniu nie tylko dla konsumentów, którzy chcą zmodernizować swoje domy, ale także dla architektów i projektantów praca na budynkach użyteczności publicznej.
Temat jest interesujący z kilku różnych perspektyw: właściwości higieniczne produktów sanitarnych są ważne nie tylko z punktu widzenia ochrony zdrowia, ale także ze względu na ich wpływ na wymagania planistyczne i zrównoważony rozwój. Funkcje higieniczne są często związane z cyfryzacją funkcji w domu i są coraz bardziej „niewidoczne” w projektowaniu, tj. w porównaniu z przypisywanym im znaczeniem cechy higieniczne produktów sanitarnych są „wyraźnie niepozorne”. Innymi słowy, tym bardziej warto przyjrzeć się bliżej.
Pełny tekst informacji prasowej w tym temacie po angielsku: *kliknij*

PRZYPOMINAMY!!!
Aktualne informacje o:
- wystawcach i produktach: *kliknij*
- topowych tematach i wydarzeniach: *kliknij*
- biletach i ich cenach: *kliknij*
- pozostałe informacje na stronie ogólnej targów ISH: *kliknij*

HERZ: KLUB HERZ-KDF PLUS – PROGRAM PARTNERSKI KLASY PREMIUM!

Ideą powołania w 2001 roku Klubu Dobrego Fachowca HERZ było stworzenie elitarnej grupy profesjonalnych instalatorów, potrafiących tak wykonywać instalacje, aby zapewnić ostatecznym użytkownikom możliwość skorzystania ze wszystkich zalet wyrobów marki HERZ. Klub Dobrego Fachowca funkcjonuje nieprzerwanie od blisko 20 lat i jest najdłużej istniejącym tego typu programem na polskim rynku instalacyjnym. Program oficjalnie zainaugurował swoją działalność 8 grudnia 2001 roku w Wieliczce, gdzie podczas oficjalnego spotkania jego pierwsi uczestnicy otrzymali imienne karty potwierdzające przynależność do Klubu oraz certyfikaty Autoryzowanego Instalatora firmy HERZ. Ale największym przywilejem, dostępnym wtedy wyłącznie dla uczestników programu, był wydłużony do 10 lat okres gwarancji na produkty marki HERZ.

KLUB DOBREGO FACHOWCA – JAK TO SIĘ ZACZĘŁO

Początek XXI wieku przyniósł w Polsce istotne zmiany w branży instalacyjnej. Kończyła się dekada intensywnej termomodernizacji, powoli zaczynał się proces konsolidacji firm dystrybucyjnych, a w branży budowlanej zaczęło się spowolnienie i istotny spadek realizowanych inwestycji. Odpowiedzią na dynamiczne zmiany w otoczeniu zewnętrznym oraz wyzwanie, jakie stanowiło dla firmy wprowadzenie na rynek systemu instalacyjnego HERZ-PipeFix, było zintensyfikowanie działań spółki HERZ w zakresie współpracy z firmami wykonawczymi. Jednym z najważniejszych działań w tym zakresie było powołanie programu Klub Dobrego Fachowca HERZ – głównego elementu ówczesnej strategii marketingowej, który otworzył całkowicie nowe możliwości dla rozwoju marki Herz w Polsce.

Pierwszy okres działalności Klubu Dobrego Fachowca związany był z projektem szkoleniowym „EPO” (skrót od słów: ekonomia, prawo i obsługa klienta). Podczas prowadzonego przez specjalistów firmy HERZ cyklu szkoleń instalatorzy pozyskiwali wiedzę, w jaki sposób zabezpieczać własne interesy od strony finansowej i prawnej, a także, jak pozyskiwać nowych klientów, stosując techniki marketingu relacji. Równolegle realizowany był program szkoleń technicznych, który kontynuowany jest do dzisiaj i ma na celu systematyczne podnoszenie znajomości produktów, innowacji i rozwiązań technicznych marki HERZ.

Oprócz uczestnictwa w programach szkoleniowych, każdy instalator należący do Klubu Dobrego Fachowca posiada również dodatkowe przywileje. Jednym z najważniejszych jest wspomniany już wydłużony okres gwarancyjny, jakim firma Herz obejmuje wszystkie swoje produkty wykorzystane w wykonywanych przez uczestników programu instalacjach. Dla klubowiczów organizowane są również specjalne promocje, prezentacje, konkursy oraz krajowe i zagraniczne spotkania integracyjne.

Od początku swojego istnienia Klub Dobrego Fachowca miał (i ma nadal) charakter elitarny. Elitarność ta rozumiana jest przede wszystkim poprzez najwyższą jakość usług świadczonych przez instalatorów uczestniczących w programie i ograniczoną liczbę uczestników Klubu. Aby przystąpić do programu KDF-HERZ+, wymagana jest przede wszystkim niezbędna wiedza i odpowiednie doświadczenie zawodowe w zakresie wykonawstwa instalacji sanitarnych i grzewczych, a także pełne zaangażowanie w wykonywanie instalacji marki HERZ.

Klub Dobrego Fachowca z założenia nigdy nie był typowym programem lojalnościowym typu „zbieraj punkty – odbieraj nagrody”. Zdecydowanie lepiej pasuje tutaj określenie „program partnerski”, w którym wzmacnianie relacji pomiędzy producentem a wykonawcą efektywnie zwiększa satysfakcję klienta końcowego oraz pozytywnie wpływa na wizerunek naszych partnerów (instalatorów), a w konsekwencji wzmacnia również pozycję rynkową marki HERZ.
W blisko 20-letniej historii klubu miały swoje miejsce niezapomniane spotkania w najbardziej uroczych zakątkach Polski. Warto wspomnieć tutaj chociażby koncert w podziemiach wielickiej kopalni, mazurskie biesiady czy też gościnę w czarującym zamku Kliczków. Poza granicami naszego kraju byliśmy już m.in. na Słowacji, w Wiedniu, na Teneryfie, Lanzarote i Majorce oraz na przedostatniej wyspie z archipelagu Wysp Kanaryjskich – Fuerteventurze. Aby domknąć kanaryjską przygodę, została jeszcze do odwiedzenia stolica archipelagu – Gran Canaria. I z pewnością tak się stanie, kiedy tylko nasz świat wróci do formy po wygaśnięciu pandemii.

KDF+ HERZ – PROGRAM KLASY PREMIUM

Pełny komfort, przy równoczesnym ograniczeniu zużycia energii zapewnić mogą wyłącznie systemy markowych producentów, instalowane przez doświadczonych wykonawców. Dokładnie o takim idealnym połączeniu możemy mówić w przypadku systemów firmy Herz, instalowanych przez uczestników programu HERZ-KDF+, programu partnerskiego klasy premium o najdłuższym stażu w polskiej branży instalacyjnej!

Herz®
HERZ Armatura i Systemy Grzewcze sp. z o.o.
32-020 Wieliczka ul. Artura Grottgera 58
tel. 12 289 02 20
centrala@herz.com.pl, www.herz.com.pl
REKLAMA

HEWALEX: PROGRAM INSTALATOR OZE

Firma Hewalex jest krajowym producentem i dystrybutorem w branży OZE obecnym na rynku już od 30 lat. Wszystkie wdrażane produkty były i są związane z wykorzystaniem energii odnawialnej oraz poprawą efektywności energetycznej w budownictwie. Od początku działalności współpraca z fachowcami stała się priorytetem, stąd wprowadzone zostały już w latach 90. szkolenia techniczne i programy partnerskie.

Efekt ekologiczny przy zastosowaniu systemów OZE

Kolektory słoneczne

Doskonały efekt ekologiczny

Najwyższa efektywność energetyczna i praktycznie zerowe zużycie energii przy pracy. Bezpośredni wpływ na ograniczenie zużycia tradycyjnych paliw i redukcja emisji zanieczyszczeń.

Pompy ciepła

Bardzo dobry efekt ekologiczny

Wysoka efektywność energetyczna przy wykorzystaniu energii elektrycznej i energii otoczenia. Lokalna redukcja emisji zanieczyszczeń i możliwość wydajnej całorocznej pracy.

Fotowoltaika

Dobry efekt ekologiczny

Niezbędna współpraca z siecią w celu bilansowania energii wytwarzanej i oddawanej do sieci. Bez wpływu na lokalne emisje zanieczyszczeń. Ważne dla globalnego efektu ekologicznego

Zastosowanie instalacji solarnej, fotowoltaicznej bądź też pompy ciepła przynosi korzyść w postaci efektu ekologicznego. Składa się na to ograniczenie emisji szeregu szkodliwych substancji chemicznych, pyłów i gazów. Aby więc dodatkowo docenić Partnerów firmy za wkład w tak ważną poprawę jakości powietrza, w styczniu 2019 r. wprowadzony został nowy program partnerski Instalator OZE. W głównym założeniu jego funkcjonowania leży premiowanie wykonawców instalacji OZE w zależności od uzyskiwanego efektu ekologicznego.

Cechą szczególną nowego programu Instalator OZE jest premiowanie montażu systemów OZE w zależności od uzyskiwanego przez nie efektu ekologicznego.

Premiowanie efektu ekologicznego

W podziale urządzeń OZE według poziomu uzyskiwanego efektu na doskonały, bardzo dobry i dobry, uwzględniona jest jednocześnie ich efektywność energetyczna. Wobec śladowego zużycia energii pierwotnej Ep przez kolektory słoneczne (współczynnik nakładu energii Ep = 0,0) ich zastosowanie jest premiowane w najwyższym stopniu. Jest to o tyle uzasadnione, że wiąże się z tym brak emisji zanieczyszczeń zarówno w wymiarze lokalnym, jak i globalnym.

Inny będzie także efekt ekologiczny przy wymianie kotła na paliwo stałe, a inny przy wymianie np. kotła gazowego. Do celów przeliczeń w programie, przyjęto najbardziej uniwersalny parametr kojarzący się z ogólnie ochroną środowiska naturalnego – redukcję dwutlenku węgla (kg CO_2/rok) odniesioną lokalnie do miejsca zainstalowania urządzenia. Efekt ekologiczny jest określany w oparciu o ogólnodostępne oficjalne wskaźniki emisji (KOBIZE) oraz etykiety lub karty efektywności urządzeń.

Podstawowe zasady współpracy w programie „Instalator OZE"

Nowy program Instalator OZE uwzględniając różne urządzenia OZE, sumuje uzyskiwany z nich efekt ekologiczny, co jest podstawą do wydawania wyróżnień dla najbardziej aktywnych wykonawców, a także przyznawania dodatkowych profitów.

Zestaw solarny 4 TLPAC-400 (KS2100)

Profil rozbioru wody **XL**, energia słoneczna **2823 kWh**
Zużycie energii elektrycznej **59 kWh/rok**

-1196 kgCO_2/rok

Pompa ciepła PCWU 200eK-1,8kW

Profil rozbioru wody **L**, klasa efektywności **A+**
Zużycie energii elektrycznej **809 kWh/rok**

-1763 kgCO_2/rok

Pompa ciepła PCCC SPLIT 10kW

klasa efektywności **A++** (CO), profil rozbioru wody **XL**
Zużycie energii elektrycznej **11690 kWh/rok**

-8326 kgCO_2/rok

Strefa Instalatora – pierwszy krok do podjęcia współpracy

Na instalatorów przystępujących do współpracy z firmą Hewalex, czeka szereg form wsparcia. Są one związane w pierwszej kolejności z kontaktem personalnym z regionalnym doradcą handlowym, a także kadrą pracowników działów technicznych, sprzedażowych, marketingowych i innych. Pozwala to zapoznać się na samym początku nie tylko z technicznymi aspektami oferowanych rozwiązań, ale również z możliwościami, jakie daje taka współpraca. Podjęcie stałej współpracy polecamy rozpocząć od rejestracji w Strefie Instalatora *tutaj*. Stanowi to pierwszy krok do uzyskania możliwości rejestracji instalowanych urządzeń w programie Instalator OZE oraz możliwości zakupu urządzeń w nowym e-SKLEPIE Hewalex.
Dodatkowo zarejestrowany instalator uzyskuje dostęp do listy swoich instalacji. Szczególnie pomocne będą tu automatyczne przypomnienia np. o przeglądach okresowych. Informacje są przesyłane do użytkownika wraz z poleceniem instalatora, który

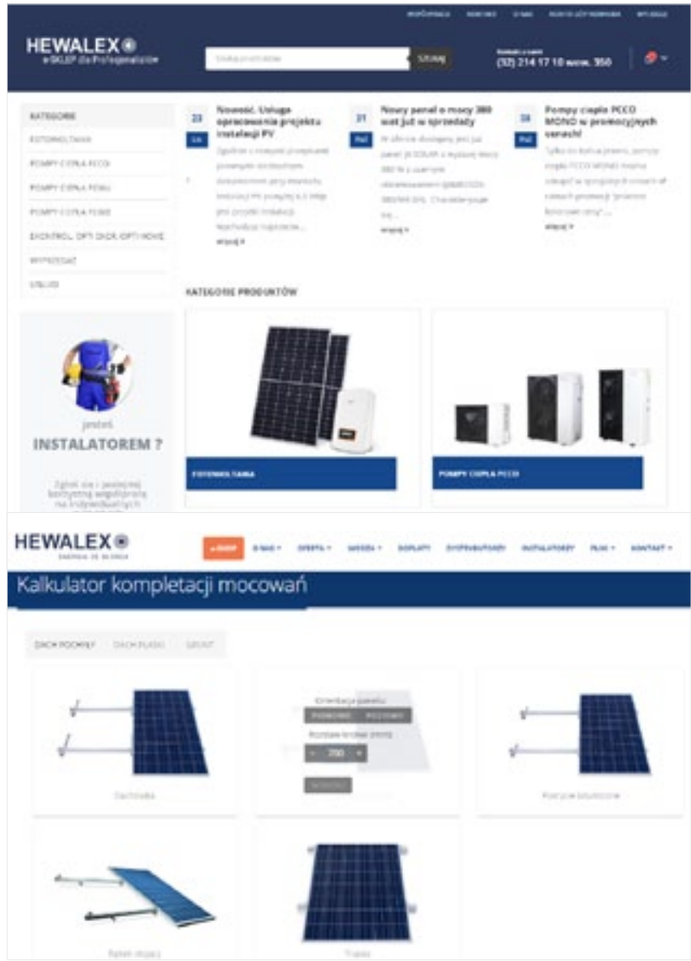
PRZEJDŹ Strefa Instalatora

PRZEJDŹ e-SKLEP Hewalex

może wykonać tego rodzaju usługę. Takie rozwiązanie daje możliwość zarządzania i planowania wizyt u użytkowników i uzyskiwania dodatkowych przychodów. Strefa Instalatora to także dostęp do dodatkowych materiałów graficznych i porad technicznych.

e-SKLEP Hewalex – platforma transakcyjna B2B

e-SKLEP HEWALEX to dobrze funkcjonujące narzędzie współpracy z instalatorami oraz dystrybutorami urządzeń Hewalex. Stanowi platformę transakcyjną umożliwiającą zamawianie systemów fotowoltaicznych, pomp ciepła do ogrzewania budynków oraz układów automatyki i zdalnego nadzoru. Realizacja zamówień odbywa się na podstawie ustalonych warunków współpracy. Szereg pomocniczych narzędzi ułatwia kompletację zamawianych systemów. Korzystający z e-SKLEPU doceniają m.in. wygodę kompletacji mocowań dla paneli fotowoltaicznych. To co wcześniej stanowiło nieraz złożony problem, zajmuje dzięki kalkulatorowi kompletacji mocowań dosłownie kilkanaście sekund, a zestawienie elementów można przesłać wprost do koszyka zamówień. Dodatkowo korzystanie z e-SKLEPU pozwala na uzyskiwanie dodatkowych profitów takich jak np. zwrot kosztów za udział w szkoleniu przy pomocy vouchera z kodem rabatowym.



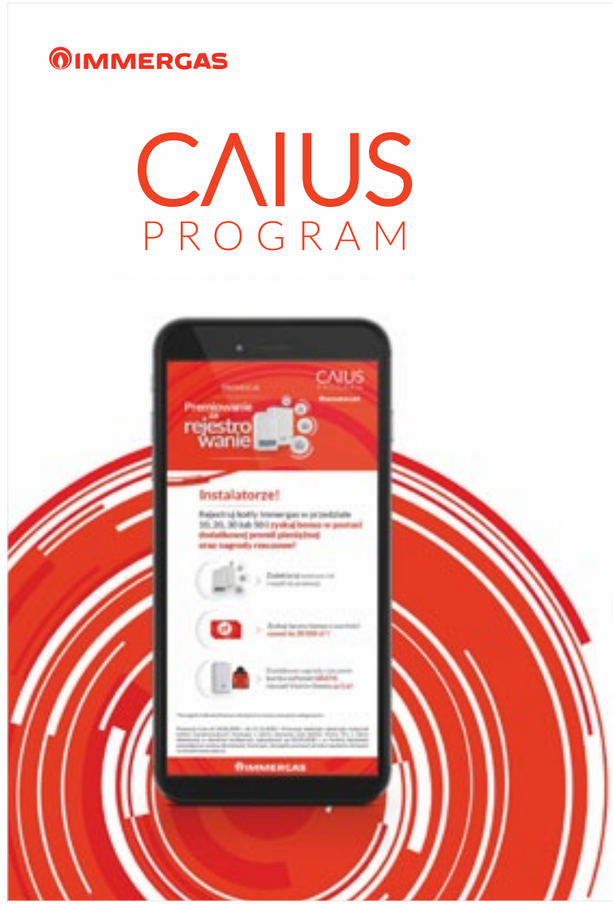
Szkolenia online – okazja na poszerzenie swojej wiedzy

Bardzo dobrą okazją do przygotowania się do nowego sezonu i na poszerzenie swojej wiedzy, jest skorzystanie z oferty bezpłatnych szkoleń technicznych z kolektorów, fotowoltaiki i pomp ciepła prowadzonych w formie ONLINE. Szkolenia skierowane do instalatorów, którzy chcieliby poznać szczegóły doboru, sprzedaży i montażu instalacji OZE.
Rejestracji można dokonać na stronie www.hewalex.pl/szkolenia/l poprzez platformę Konfeo.

HEWALEX
ENERGIA ZE SŁOŃCA
HEWALEX Sp. z o.o. Sp.K.
ul. Słowackiego 33,
43-502 Czechowice-Dziedzice
tel. (32) 214 17 10, hewalex@hewalex.pl
www.hewalex.pl
REKLAMA

IMMERGAS: OD 10 LAT PREMIUJE INSTALATORÓW W PROGRAMIE CAIUS

Immergas od lat przywiązuje szczególną wagę do współpracy z instalatorami. Jedną z głównych aktywności promocyjnych jest program premiowy pod nazwą PROGRAM CAIUS, pozwalający instalatorom uzyskiwać dodatkowe korzyści z instalacji urządzeń marki Immergas. Program w tym roku obchodzi 10 lat, przez ten czas mechanika programu zmieniała się wielokrotnie, aby korzystanie z niego było jeszcze prostsze i mniej czasochłonne. Co roku pojawiają się również nowe promocje z nagrodami i bonusami dla uczestników Programu, doceniające jeszcze bardziej aktywność profesjonalistów współpracujących z marką Immergas.



PROSTE ZASADY PROGRAMU

Udział w Programie Caius jest bardzo prosty. Za zakup i instalację wybranych urządzeń marki Immergas można uzyskać dodatkowe profity w postaci premii pieniężnej. Wystarczy wejść na www.caius.pl i wypełnić formularz zgłoszeniowy. Rejestracja urządzenia wymaga podania zaledwie trzech informacji, dzięki czemu nie zajmuje zbyt wiele czasu. Co więcej, rejestrację urządzenia można w prosty sposób ułatwić sobie, robiąc to za pomocą smartfona. Aplikacja umożliwia zeskanowanie numeru seryjnego urządzenia podczas instalacji, a pozostałe informacje

można uzupełnić w dowolnym momencie. Bonus pieniężny przekazywany jest na dedykowaną kartę Visa nawet w ciągu 48h od daty rejestracji w programie! Warto również dodać, że urządzenie może zostać zarejestrowane w programie nawet 120 dni od daty jego zakupu.

PREMIA NA CAŁĄ OFERTĘ

Premią w programie nagradzane są niemal wszystkie urządzenia z oferty Immergas, zarówno z oferty domowej, jak i obiektowej – kotły gazowe, pompy ciepła, zmiękczacze, rozdzielacze hydrauliczne DIM oraz zasobniki w zestawach. Rejestracja urządzeń pozwala zyskać nawet do 1000 zł za jedno urządzenie.
Program Caius to nie tylko regularne premie, to również dedykowane promocje, do których mają dostęp jedynie aktywni uczestnicy Programu. Uczestnicy Programu na bieżąco otrzymują również informację o nowościach w ofercie Immergas oraz nowych produktach w Programie.

SPRAWDŹ, GDZIE KUPIĆ URZĄDZENIE Z PREMIĄ

Programem bonusowym Caius objęte są wyłącznie urządzenia zakupione w Akredytowanym Punkcie Sprzedaży Immergas. Dlatego przed zakupem urządzenia marki Immergas należy sprawdzić czy punkt sprzedaży posiada ważną Akredytację Immergas. Lista punktów sprzedaży z ważną Akredytacją Immergas znajduje się na www.immergas.pl oraz na www.caius.pl.

Kotły zakupione w punkcie z ważną Akredytacją Immergas to również korzyści dla użytkowników końcowych. Kotły te objęte są dodatkową, bezpłatną gwarancją wydłużoną o 3 lata. Wydłużenie gwarancji nie wymaga wykupienia dodatkowego pakietu gwarancyjnego. Wystarczy zarejestrować urządzenie i wykonywać obowiązkowe, odpłatne przeglądy.

CAIUS
PROGRAM

AKREDYTACJA IMMERGAS

INSTALATORZE NIE CZEKAJ! DOŁĄCZ DO PROGRAMU JUŻ DZIŚ I POZNAJ KOMFORT ZARABIANIA Z IMMERGAS. CHCESZ DOWIEDZIEĆ SIĘ WIĘCEJ, WEJDŹ NA WWW.CAIUS.PL LUB NAPISZ NA ADRES CAIUS@CAIUS.PL

IMMERGAS

IMMERGAS POLSKA Sp. z o.o.
93-231 Łódź, ul. Dostawcza 3a
biuro@immergas.pl
www.immergas.pl

REKLAMA

XIV OGÓLNOPOLSKIE FORUM POMP CIEPŁA

W tym roku Forum Pomp Ciepła odbędzie się 9 marca br. w formie online.

Poruszone zostaną ważne aspekty rynkowe dotyczące pomp ciepła, takie jak możliwości zarządzania pracą pompy ciepła, nowe czynniki chłodnicze i ich wpływ na rynek pomp ciepła, a także omówiona zostanie rola pomp ciepła w systemach ciepłowniczych.

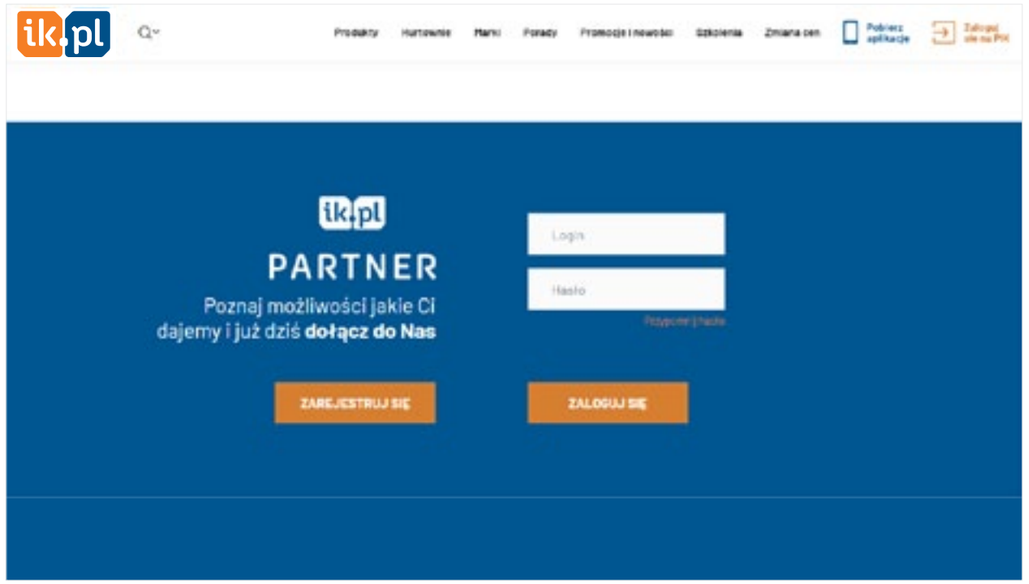
XIV Ogólnopolskie Forum Pomp Ciepła to także Energetyczny Talk Show, możliwość poznania nowości produktowych 2021, rynku pomp ciepła w Polsce, czy też perspektywy łączenia pomp ciepła z fotowoltaiką.

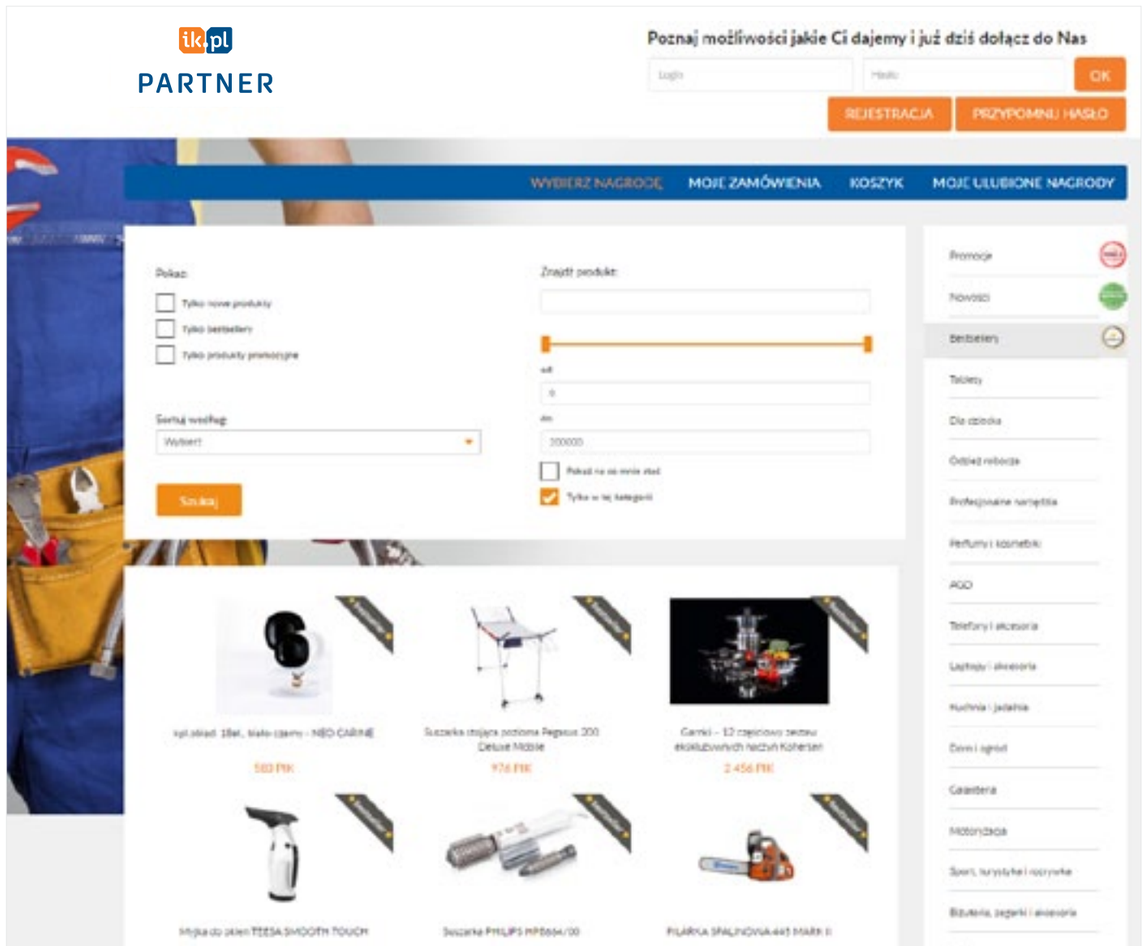
TEMATYKA:
- Plany na 2021
– Czego możemy się spodziewać w temacie rządowych dotacji?
– W jaki kierunku pójdzie program Czyste Powietrze 2.0?
– Jak Warunki Techniczne 2021 zmienią rynek urządzeń grzewczych?
- Nowości techniczne i produktowe
- Redakcyjne notowania cenowe
- Podsumowanie rynku pomp ciepła 2020
- Etyka firm wykonawczych – analiza ofert
- Perspektywy rozwoju rynku – statystyki i liczby
- Komentarze branży i wymiana doświadczeń
- Rozstrzygnięcie konkursu „Dobre Praktyki w Dobrych Rękach”, edycja 2021

REJESTRACJA OBOWIĄZKOWA – *tutaj*
Liczba miejsc na wydarzenie ograniczona.

INSTAL KONSORCJUM: PARTNER IK – JEDEN PROGRAM, WIELE KORZYŚCI

W tym roku świętujemy jubileusz 25-lecia Instal-Konsorcjum i 20-lecia programu Partner IK, który funkcjonuje w hurtowniach Grupy Instal-Konsorcjum. Z tej okazji odświeżamy logotyp IK oraz programu PIK i łączymy go z sygnetem ik.pl. To nasz nowy serwis informacyjny z profesjonalnym katalogiem produktów, który docelowo zastąpi wortal HurtownieInstalacyjne.pl. Na stronie głównej www.ik.pl można przejść na stronę programu PIK, a nawet od razu się zarejestrować lub zalogować na swoje konto.





Program PIK w liczbach

Poniżej krótkie podsumowanie ubiegłorocznej edycji programu PIK:

· ponad 4 tys. aktywnych Partnerów,
· blisko 2,5 mln zł – to wartość wydanych nagród w roku 2020,
· więcej niż 2,5 tys. – to liczba atrakcyjnych nagród dostępnych w Katalogu PIK,
· 40 akcji PIK w 2020 roku, a na dziś liczba nowych akcji PIK już przekroczyła 50 i stale rośnie.

Kto może zostać Partnerem IK?

Program PIK kierujemy głównie do kluczowych kontrahentów hurtowni Grupy Instal-Konsorcjum, ale nie tylko. Zapraszamy również firmy, które do tej pory nie dokonywały zakupów w naszych hurtowniach. Wystarczy zarejestrować się na stronie www.ik.pl lub www.partner.ik.pl i w ten sposób dołączyć do grona Partnerów IK.

Jak zbierać punkty PIK?

Po uzyskaniu pozytywnej rekomendacji wybranej hurtowni, można rozpocząć zbieranie punktów PIK. Wystarczy regularnie dokonywać zakupu towarów biorących udział w akcjach PIK. Za każde 100 zł netto wydane na zakup premiowanych towarów, naliczane są punkty w skali od 1 do 15, które można kumulować. Każdy Partner, po zalogowaniu się do panelu internetowego, widzi swój aktualny stan konta oraz może sprawdzić, z jakich akcji otrzymał punkty. Ponadto do dyspozycji ma również inne treści i artykuły, które nie są dostępne dla niezalogowanych uczestników.

Katalog nagród PIK

Zebrane punkty PIK można wymieniać na atrakcyjne produkty z 20 różnych kategorii, dostępnych w Katalogu Nagród panelu PIK. Katalog ten jest na bieżąco aktualizowany, a realizacją zamówień zajmuje się niezależny operator. Po wybraniu nagród do koszyka i złożeniu zamówienia, są one automatycznie realizowane i wysyłane do hurtowni Instal-Konsorcjum, do której należy Partner. Aktualnie Partnerem można być jednocześnie w kilku hurtowniach, jeżeli się w nich dokonuje zakupów.

Dodatkowe świadczenia

Partnerzy IK mogą korzystać z ciekawych ofert, takich jak:

· korzystne ubezpieczenie OC, dzięki współpracy z brokerem ubezpieczeniowym,
· bezpłatne połączenia telefoniczne i SMSy w całej Uni Europejskiej w ramach zawartej umowy korporacyjnej z operatorem sieci T-Mobile,
· wysokie rabaty na zakup samochodów dostawczych marki Ford i Peugeot.

Już niedługo planujemy uruchomić kolejne atrakcyjne świadczenie, które dodatkowo będzie można opłacać punkami PIK.

W przypadku jakichkolwiek pytań zachęcamy do kontaktu za pośrednictwem formularza kontaktowego na stronie www.partner.ik.pl lub drogą mailową: info@partner.ik.pl. Jesteśmy również dostępni pod numerem infolinii 22 205 07 69 od poniedziałku do piątku w godzinach 8:00-16:00. Zapraszamy do udziału w programie PIK!

instal konsorcjum
Instal-Konsorcjum Sp. z o.o.
ul. Krakowska 29, 50-424 Wrocław
www.partner.ik.pl, info@partner.ik.pl
infolinia 22 205 07 69
REKLAMA

SAUNIER DUVAL: PROGRAM LOJALNOŚCIOWY – PPSD

Dlaczego warto zostać instalatorem Saunier Duval? Saunier Duval to marka, która stawia na współpracę i lojalność. Budowanie trwałych relacji z partnerami biznesowymi to nasza domena. W ramach współpracy zapewniamy doradztwo techniczne, profesjonalne szkolenia, wsparcie serwisowe, konsultacje biznesowe, sprzedażowe materiały marketingowe oraz dostęp do wiedzy i nowinek technologicznych uznanej na rynku marki.

Zdobywaj punkty i wymieniaj je na atrakcyjne nagrody!

Za każde zainstalowane i objęte programem urządzenie uczestnik otrzymuje określoną w regulaminie liczbę punktów. Punkty można w dowolnym momencie wymienić na:

- **premię pieniężną**
- **odzież roboczą**
- **urządzenia grzewcze**

1 pkt PPSD = **1 PLN**

Naszym priorytetem jest opieka nad każdym uczestnikiem, aby zapewnić najwyższy komfort współpracy. Program Partnerski Saunier Duval (PPSD) jest programem lojalnościowym dla autoryzowanych i nieautoryzowanych firm instalacyjnych oraz autoryzowanych firm serwisowych. Jest to program długofalowy, składający się z etapów ogłaszanych przez organizatora z końcem roku kalendarzowego. Zasady udziału opisane są w regulaminie na kodowanej platformie dla profesjonalistów.

Wymierne korzyści dla instalatora Saunier Duval:
- wsparcie na rynku od doradców ds. energii odnawialnych oraz od przedstawicieli regionalnych,
- profesjonalne szkolenia oraz wartościowa wiedza: praktyczna i merytoryczna,
- dostęp do serwisu kodowanego dla partnerów, w którym znajdują się m.in. programy doborowe czy dokumentacje urządzeń,
- wsparcie techniczne na etapie projektu, instalacji oraz uruchomień,
- przywileje dzięki udziałowi w programie lojalnościowym PPSD,
- wsparcie w lokalnych działaniach marketingowych,
- możliwość pozyskiwania nowych klientów dzięki przeznaczonym do tego narzędziom internetowym.

Proste kroki rejestracji:
1. **Zainstaluj u klienta** pompę ciepła GeniaAir Mono lub GeniaAir Split.
2. Wytnij z karty gwarancyjnej odcinek wraz z kodem kreskowym jednostki zewnętrznej, oznaczony na awersie **„Program Partnerski Saunier Duval”**.
3. **Wypełnij rewers odcinka** – wpisz swoje dane oraz datę instalacji.
4. **Zarejestruj kupon** na stronie przez aplikację PPSD lub na stronie programu, w zakładce: **Program Partnerski Rejestracja kuponów**.
5. **Korzystaj z naszego sklepu**, wymieniając zdobyte punkty na nagrody.

Rejestrując zamontowane u klienta urządzenie – zyskujesz punkty w programie lojalnościowym! Za każdą instalację pompy monoblok GeniaAir Mono oraz pompy splitowej GeniaAir Split otrzymasz 1000 punktów PPSD.
Indywidulne konto w strefie kodowanej jest niewątpliwą wygodą. W jednym miejscu znajdziesz: saldo konta PPSD, historię transakcji, bezpośrednie wejście do sklepu, a także cennik, zbiór informacji technicznych, dokumentację, materiały marketingowe i wiele więcej.

JAK KORZYSTAĆ Z PROGRAMU PPSD?

W pierwszej kolejności sugerujemy kontakt z przedstawicielem regionalnym, będzie to okazja do wzajemnego zapoznania się, do wymiany doświadczeń oraz uzyskania przydatnych informacji na temat wsparcia technicznego, oferty produktowej, a także poznania możliwości i korzyści, jakie jakie daje stała współpraca z marką Saunier Duval.

ZAPRASZAMY DO WSPÓŁPRACY

Zadzwoń do przedstawiciela regionalnego lub doradcy technicznego ds. OZE w Twoim regionie.
Więcej informacji na stronie:
www.saunierduval.pl/dla-partnerow

Saunier Duval

Vaillant Saunier Duval Sp. z o.o.
ul. 1 Sierpnia 6A, budynek C, 02-134 Warszawa
infolinia: 801 804 444
tel. 22 323 01 00, faks 22 323 01 13
www.vaillant.pl, vaillant@vaillant.pl

REKLAMA

KONFERENCJA NAUKOWO-TECHNICZNA „KLIMATYZACJA OBIEKTÓW SZPITALNYCH”

Zapraszamy do wzięcia udziału w bezpłatnej konferencji realizowanej w formie online prezentującej najnowszą wiedzę i rozwiązania techniczne w zakresie wentylacji i klimatyzacji szpitali.
Organizatorami konferencji naukowo-technicznej „Klimatyzacja obiektów szpitalnych” są Wydział Instalacji Budowlanych, Hydrotechniki i Inżynierii Środowiska Politechniki Warszawskiej oraz Główna Sekcja Ciepłownictwa, Ogrzewnictwa, Wentylacji i Inżynierii Atmosfery Polskiego Zrzeszenia Inżynierów i Techników Sanitarnych.
Patronat honorowy nad wydarzeniem objęło Ministerstwo Zdrowia, Naczelna Izba Lekarska, Polska Izba Inżynierów Budownictwa.
Termin: 26 marca (piątek) 2021 r. godz. 10:00
Tematyka konferencji:
- Wpływ warunków pracy na bezpieczeństwo personelu medycznego i pacjentów ze szczególnym uwzględnieniem COVID-19.
- Przegląd najnowszej wiedzy naukowej w zakresie klimatyzacji sal operacyjnych.
- Wpływ nawiewu powietrza do sali operacyjnej na częstość zakażeń rany pooperacyjnej.
- Ocena higieniczna wyrobów stosowanych do wentylacji i klimatyzacji pomieszczeń w obiektach podmiotów wykonujących działalność leczniczą.
- Założenia projektowe dotyczące systemów wentylacji i klimatyzacji w szpitalach – spojrzenie chirurga.
- Eliminowanie zanieczyszczeń powietrza w szpitalnych zespołach operacyjnych.
- Sterylizacja powietrza w systemach klimatyzacyjnych obsługujących pomieszczenia służby zdrowia – możliwości techniczne oraz skuteczność działania.
- Wpływ parametrów odzieży medycznej na odczuwanie komfortu cieplnego personelu medycznego.
- Środowisko cieplne w salach chorych – wyniki badań.
- Modelowanie CFD w predykcji komfortu cieplnego i czystości mikrobiologicznej w sali operacyjnej w czasie zabiegu. Studium przypadku: Wielkopolskie Centrum Zdrowia Dziecka (Poznań), New Karolinska (Sztokholm, Szwecja), UZ Ghent (Belgia).

Więcej informacji na stronie wydarzenia:
klimatyzacjawszpitalach.is.pw.edu.pl
Udział w konferencji jest bezpłatny. Rejestracja dostępna pod adresem: https://tiny.pl/7bhfn

GRUPA SBS: INTEGRIS+ 2021 – ZINTEGRUJ SIĘ Z NAJLEPSZYMI!

Ruszamy z kolejną edycją programu lojalnościowego Integris+. Ci, którzy go znają, wiedzą, że cechuje się on dużą elastycznością, dzięki czemu każdy znajdzie odpowiednią ofertę dla siebie: chcesz się szkolić lub zdobyć uprawnienia? Potrzebujesz nowych narzędzi? Samochodu? A może chcesz miło spędzić weekend i szukasz ciekawych atrakcji? Wszystko to oraz wiele innych nagród znajdziesz w naszym katalogu.

NAJLEPSI PRODUCENCI W BRANŻY

Ideą naszego programu jest zintegrowanie instalatorów, hurtowni i marek producenckich. Tworząc każdą kolejną edycję, dbamy, by oferta cechowała się najwyższą jakością i zainteresowaniem klientów. Dzięki temu bowiem mają oni szanse zebrać punkty z zakupu tych produktów, które wykorzystują w codziennej pracy.
W tym roku po raz pierwszy obok marek, które współpracują z nami od lat w Integris+ zaprezentują się: Balneo, Ricom Energy oraz McAlpine. Pełną listę producentów będących w obecnej edycji znajdziesz na następnej stronie.

RELACJE SĄ DLA NAS WAŻNE

Oprócz premiowania klientów każda z Hurtowni Partnerskich uczestniczących w programie organizuje spotkania integrisowe. Spotkania to bardzo ważny element programu. Umożliwia on bowiem budowanie relacji, wymianę informacji branżowych i – co wzbudza najwięcej emocji – przekazanie nagród.

Tego typu lokalne działania cieszą się w Grupie SBS wielkim zainteresowaniem i wzbudzają sympatię uczestników. Ponieważ w obecnej sytuacji najprawdopodobniej będziemy musieli czekać na spotkania do wiosny, część hurtowni działających w programie organizuje wydarzenia on-line, aby być w stałym kontakcie ze swoimi klientami.
Więcej informacji o wydarzeniach Integris+ znajdziesz w Hurtowniach Partnerskich Grupy SBS biorących udział w programie.

WSPÓŁPRACUJ Z NAJLEPSZYMI

Hurtownie Grupy SBS wyróżnia profesjonalizm, kompleksowość oferty i indywidualne podejście do klienta. Te trzy aspekty są fundamentem budowy naszej Grupy.
Od ponad 18. lat dynamicznie rozwijamy swoją działalność. Jesteśmy największą w Polsce siecią sprzedaży artykułów sanitarnych, grzewczych i instalacyjnych.
Jeszcze nas nie odwiedziłeś? Znajdź najbliższą hurtownię, korzystając z naszej strony internetowej: www.grupa-sbs.pl/hurtownie

PARTNERZY PROGRAMU:

KELLER, NANOPANEL, DELFIN, ARISTON, armatura, AURATON, BALNEO, Beretta, BMETERS metering solutions, BOSCH, Capricorn, Danfoss, detal·met, EFAR, ELEKTROMET inteligentna technologia, FERRO, gazex, gebo FITS BETTER!, GRUNDFOS, instalprojekt niezawodny, INTER SANO, SYSTEM KAN-therm, klarwod od 1990, KOTAR, KRZYS - POL, McALPINE, NIBE, nmc, PERFEXIM, PREVEX, PROFITOR, RICOM ENERGY, SECESPOL, STIEBEL ELTRON, thermaflex, TWEETOP, Unipak, Vaillant Komfort w moim domu, VALVEX Power of Quality, wilo, WOLF

W JAKI SPOSÓB DOŁĄCZYĆ DO PROGRAMU?

Aby wziąć udział w programie, wystarczy kupować produkty partnerów programu. W zamian za wykonany obrót otrzymuje się punkty, które można wymienić na nagrody.
Więcej informacji oraz pełny regulamin Programu znajduje się na www.integrisplus.pl oraz w Hurtowniach Grupy SBS biorących udział w Programie.

GRUPA SBS

SBS Sp. z o.o.
91-205 Łódź, ul. Aleksandrowska 67/93
tel. 42 663 54 00 lub 663 54 01
marketing@grupa-sbs.pl
www.grupa-sbs.pl

REKLAMA

BANKI NOWYMI PARTNERAMI PROGRAMU CZYSTE POWIETRZE

Od 2 lutego ruszył nabór wniosków dla banków, które chcą dołączyć do programu Czyste Powietrze, a od połowy roku planowane jest udostępnienie pierwszych środków kredytowych dla Polaków. To kolejne ważne ułatwienie w sięganiu po wsparcie na wymianę tzw. kopciuchów i termomodernizację domów jednorodzinnych. Zainteresowane banki – zarówno komercyjne, jak i zrzeszenia banków spółdzielczych – na złożenie swoich aplikacji mają czas do 23 lutego 2021 r.
Współpraca z sektorem bankowym to przede wszystkim odpowiedź na powszechne oczekiwanie na produkt łączący dotację, dostępną w ramach programu Czyste Powietrze, z finansowaniem inwestycji z kredytu bankowego. Jest to również realizacja rekomendacji Banku Światowego.
Tzw. ścieżka bankowa zakłada bezpośrednią współpracę banków z wojewódzkimi funduszami, które odgrywają kluczową rolę w ocenie wniosków, przyznawaniu i rozliczaniu dotacji. Polacy będą mogli w jednym „okienku", za pośrednictwem banku, złożyć dokumenty o dotację do przedsięwzięcia zgodnego z programem oraz uzyskać kredyt na jego realizację. Przyznana dotacja pozwoli spłacić część kapitału zaciągniętego kredytu.
Kredyty objęte zostaną gwarancjami Banku Gospodarstwa Krajowego, co pozwoli na zwiększenie zasięgu programu. Dzięki gwarancjom BGK dostępność kredytu będzie znacznie większa, ponieważ banki będą mogły zaproponować lepsze warunki finansowania inwestycji, chociażby przez rezygnację z wymogu stosowania dodatkowych zabezpieczeń.
Umowy o współpracy będą zawierane między NFOŚiGW, WFOŚIGW, a bankami i na tej podstawie instytucje finansowe będą pośredniczyć w przekazywaniu do wojewódzkich funduszy wniosków o dotacje z przeznaczeniem na częściowe spłaty kapitału kredytów bankowych na przedsięwzięcia realizowane zgodnie z programem Czyste Powietrze.
W prace nad zmianami programu Czyste Powietrze zaangażowały się banki, z którymi została wypracowana najefektywniejsza „ścieżka bankowa" dla beneficjentów programu.
Zainteresowanie przystąpieniem do programu Czyste Powietrze zapowiedziały już pierwsze banki komercyjne i spółdzielcze: Alior Bank SA, Bank Ochrony Środowiska SA, BNP Paribas Bank Polska SA, Credit Agricole Bank Polska SA oraz Bank BPS wraz ze zrzeszonymi bankami spółdzielczymi.
Źródło: NFOŚiGW
Pełna informacja: *kliknij*

STIEBEL ELTRON: STREFA PARTNERA

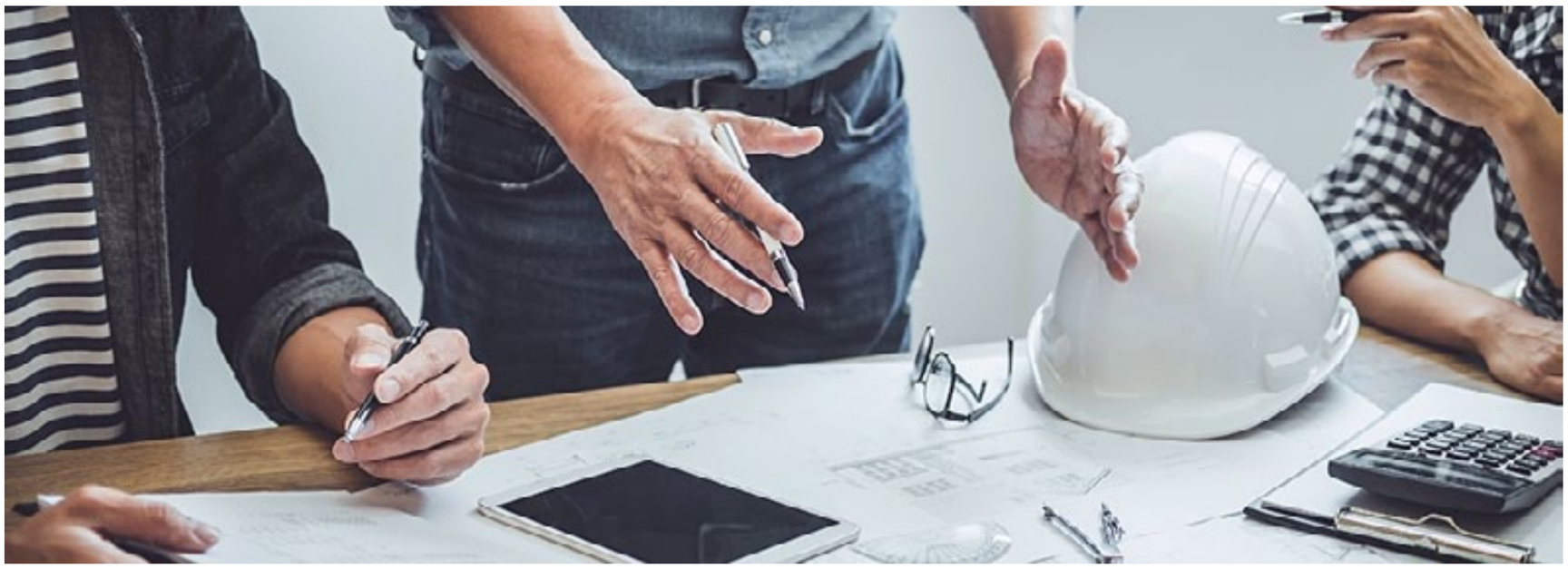
Wspólna droga, wspólny cel

Dziś za sukcesem firm na rynku – szczególnie w branży instalacyjnej – stoi nie tylko świetna oferta dopasowana do potrzeb klientów wsparta działaniami marketingowymi i reklamowymi, niebagatelną rolę bowiem odgrywa też współpraca danej marki z fachowcami branży odpowiedzialnymi za dobór, montaż, a także sprzedaż urządzeń. I chociaż marka Stiebel Eltron nie prowadzi programów lojalnościowych dla instalatorów i handlowców, to oferuje inny rodzaj współpracy: Strefę Partnera – bogatą platformę wsparcia technicznego. Mocny nacisk w niej położono na najnowocześniejsze rozwiązania ekologiczne, jak pompy ciepła czy systemy wentylacji mechanicznej z rekuperacją i tu przekaz wiedzy i narzędzi online jest szczególnie bogaty.

Czy zajmujesz się instalacją pomp ciepła, wentylacją czy ogrzewaczami wody? Jesteś instalatorem, architektem czy projektantem? Masz firmę budowlaną? Jako profesjonalny partner Stiebel Eltron możesz skorzystać z wieloletniego doświadczenia marki i dostarczać wspólnie najlepsze technologie. Dzięki bogatemu asortymentowi marka oferuje odpowiednie rozwiązanie, które w pełni spełnia zarówno wymagania obecnych, jak i przyszłych trendów. Pompy ciepła, systemy wentylacji, ogrzewacze wody, grzejniki elektryczne, suszarki do rąk mogą być stosowane zarówno w domach prywatnych, jak również w dużych projektach.

TOOLBOX – PLATFORMA WIEDZY DLA FACHOWCÓW

Narzędziem dedykowanym specjalistom, czyli partnerom, instalatorom, architektom i projektantom jest TOOLBOX. Na tej internetowej platformie znajduje się niezbędna wiedza o produktach firmy, opcje projektowe, kalkulatory, aplikacje umożliwiające kontrolę czy symulację pracy urządzeń i z wiele innych praktycznych produktów online.



Do najciekawszych należą:

- praktyczna wyszukiwarka produktów – wszystkie dokumenty związane z produktem w jednym miejscu, rysunki CAD, certyfikaty, schematy elektryczne, broszury, obrazy, instrukcje;
– wyszukiwarka schematów hydraulicznych i elektrycznych – narzędzie online jest używane we wczesnych etapach procesu projektowania;
– lista produktów – umożliwia szybkie stworzenie zestawienia z różnych grup produktów STIEBEL ELTRON, które możesz potem dodać do swojej oferty.

PRZEJDŹ Zostań profesjonalnym Partnerem STIEBEL ELTRON

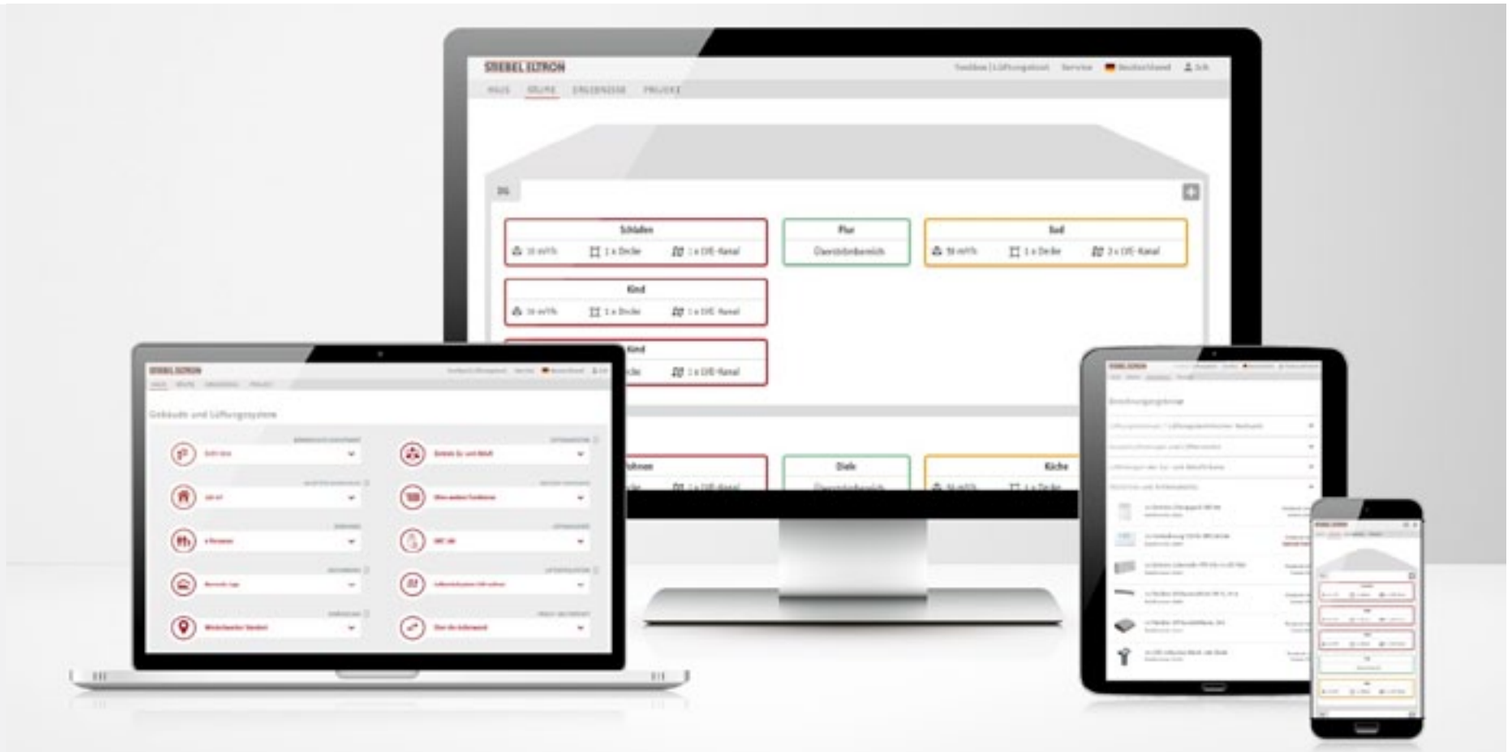
KORZYŚCI Z REJESTRACJI

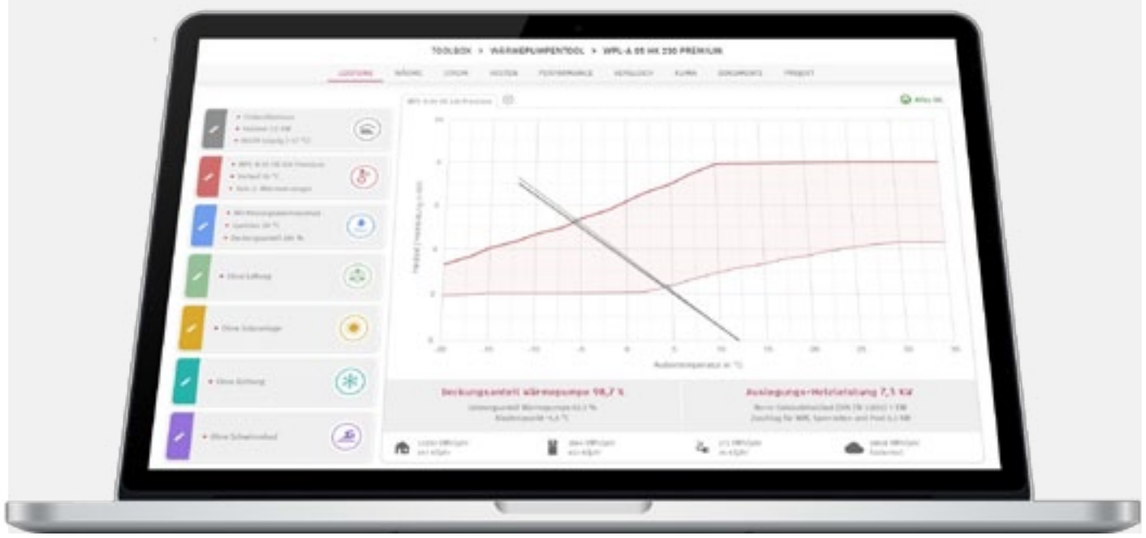
- dostęp do ekskluzywnych narzędzi i usług online (Toolbox): informacje o produktach, rysunki, schematy, certyfikaty, kalkulatory, szybkie oferty z gamy STIEBEL ELTRON i wiele więcej;
- dostęp do dokumentów projektowych;
- dostęp do profesjonalnych seminariów i webinariów;
- informacje o nowościach i wydarzeniach specjalnych za pośrednictwem newslettera;
- portal marketingowy i promocja sprzedaży poprzez materiały marketingowe;
- dostęp do dedykowanych kampanii marketingowych B2B;
- katalog części zamiennych dla współpracujących Zakładów Serwisowych.

TOOLBOX – PLATFORMA DO DOBORU...

...wentylacji
Narzędzie do doboru online systemu rekuperacji do danego budynku z wykorzystaniem urządzeń do centralnej i decentralnej wentylacji w najróżniejszych wielkościach. Szeroki i zróżnicowany wybór danych wejściowych umożliwia dokładne wyliczenie nominalnego strumienia objętości powietrza, czy wymiany powietrza w różnych pomieszczeniach. Znajdziemy tam też wskazówki dotyczące instalacji z kompleksową wiedzą odnośnie wykonania systemu, a więc schematy dystrybucji powietrza, informacje np. poszczególnych elementów otworów, kanałów, izolacji, rur, wytyczne ich umiejscowienia i wzajemnego podłączenia, a także oczywiście bogatą bibliotekę dokumentów i katalogów.

...pomp ciepła
Narzędzie do określania wielkości pompy ciepła pozwala na wymiarowanie całego systemu. Określa punkt trybu podwójnego, oblicza uzupełnienia dla ciepłej wody i czasy blokowania przez zakład energetyczny oraz energię cieplną i zapotrzebowanie na ciepłą wodę w budynku – i obecnie robi to dla ponad 20 krajów. Otrzymane wyniki pokazują oczekiwane zapotrzebowanie na energię, koszty energii i zalecane zastosowanie.





TOOLBOX – DOSTĘP I LOGOWANIE

Skrzynka narzędziowa STIEBEL ELTRON to jedno z najbardziej pożądanych rozwiązań online na światowym rynku. Zapewnia dostępność niezbędnych opcji z dowolnego miejsca na ziemi. Pracy nie trzeba ograniczać do korzystania z komputera. Można pracować na dowolnym urządzeniu przenośnym z systemem Android lub IOS i cieszyć się bogatym spektrum dostępnych informacji i aplikacji.
W programie są dostępne między innymi schematy hydrauliczne, aplikacje służące do projektowania, doboru czy kompletowania ofert, koszty eksploatacji pomp ciepła i trzeba się zalogować, aby z nich skorzystać. Skrzynka narzędziowa TOOLBOX to narzędzie skonstruowane w ten sposób, by uzyskać jak najszybszy dostęp do najważniejszych informacji potrzebnych w danej chwili w pracy konkretnego specjalisty.
Wyszukiwanie jest bardzo intuicyjne np. po tematach: projektowanie, lista produktów, informacje czy usługi. Informacje są uporządkowane, bardzo szybko docieramy do potrzebnej funkcji.

STIEBEL ELTRON
Stiebel Eltron-Polska Sp. z o.o.
ul. Działkowa 2, 02-234 Warszawa
tel. 22 609 20 30
www.stiebel-eltron.pl
REKLAMA

TERMET: AKCJA TALONOWA W NOWEJ ODSŁONIE

Program lojalnościowy dla AI i ASF Termet z możliwością elektronicznego rozliczania talonów

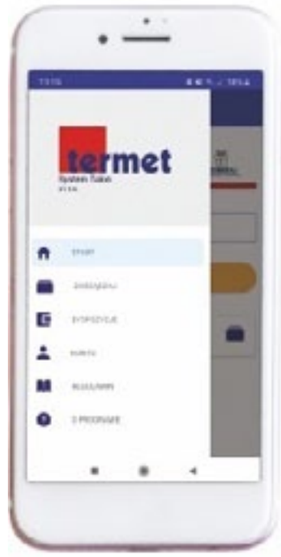
Akcja Talonowa to funkcjonujący od wielu lat program lojalnościowy skierowany do Autoryzowanych Instalatorów i Serwisantów firmy Termet S.A. mający na celu promowanie urządzeń marki Termet. W ramach Akcji Talonowej montaż wybranych urządzeń Termet honorowany jest gratyfikacją finansową w postaci talonu premiowego (znajdujący się w Książce Gwarancyjnej montowanego urządzenia), który można wymienić na gotówkę bądź atrakcyjne, nagrody rzeczowe. W celu ułatwienia procesu rozliczania talonów uruchomiony został elektroniczny system z możliwością szybkiej rejestracji talonów.

NOWA ODSŁONA AKCJI TALONOWEJ TO:

1. System Talon do elektronicznego zarządzania talonami premiowymi
2. Darmowa aplikacja na smartfona
3. Nowe talony premiowe z kodem QR do skanowania

CZYM JEST SYSTEM TALON?

System Talon to narzędzie do elektronicznego rejestrowania i zarządzania talonami za pomocą darmowej aplikacji, którą można pobrać na smartfona (android – Sklep Play, iOS – App Store). System dostępny jest również z pozycji wyszukiwarki pod poniższym linkiem: www.serwis.termet.com.pl/talony



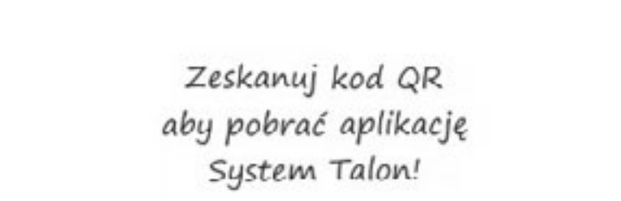
JAK ZACZĄĆ KORZYSTAĆ Z SYSTEMU TALON?

Aby móc korzystać z elektronicznego rozliczania talonów w Systemie Talon należy:
- zalogować się – jeśli posiadasz konto w Systemie Serwisowym Termet, korzystaj z Systemu Talon, używając tego samego loginu i hasła; lub
- zarejestrować się – jeśli nie posiadasz konta w Systemie Serwisowym Termet – utwórz konto w Systemie Talon. Po pozytywnej weryfikacji zostaną nadane uprawnienia do korzystania z systemu rozliczeń talonów.

W obydwu przypadkach, aby móc rozliczyć talony, należy pamiętać o uzupełnieniu danych w profilu oraz wyrażeniu zgody na przetwarzanie danych osobowych.

SZYBKIE, PROSTE I WYGODNE

Nowe talony premiowe można rozliczać w Systemie Talon poprzez zeskanowanie kodu QR lub



ręczne wpisanie danych dotyczących urządzenia do systemu (numer talonu, numer fabryczny urządzenia) oraz uzupełnienie w systemie daty i miejsca montażu urządzenia.

Talonami można zarządzać z pozycji aplikacji i wymieniać je na:
- gotówkę,
- nagrody rzeczowe – w systemie dostępny jest aktualny katalog nagród z ich wartościami i dostępnymi rozmiarami (są to m.in. markowa odzież, czy atrakcyjne gadżety). Nagrody można dodawać do koszyka do momentu osiągnięcia wartości zeskanowanych talonów. System umożliwia wybranie zarówno liczby, jak również (w przypadku odzieży) rozmiaru nagrody.

JAK ROZLICZAĆ TALONY PREMIOWE?

- Rozliczanie wyłącznie w Systemie Talon – zeskanowanie kodu QR lub ręczne wpisanie danych dotyczących urządzenia do systemu
- Talonów nie trzeba odsyłać pocztą tradycyjną do siedziby firmy Termet
- Możliwość zarządzania talonami w Systemie Talon

termet

Masz pytania? Zapraszamy do kontaktu:
DZIAŁ MARKETINGU TERMET S.A.
systemtalon@termet.com.pl, tel. 74 85 42 549

Jesteśmy też w Social Mediach
– dołącz do nas i bądź na bieżąco!

TERMETPL TERMET_PL

REKLAMA

POROZUMIENIE O WSPÓŁPRACY DOT. PROGRAMU STOP SMOG

Minister Michał Kurtyka 28 stycznia 2021 r. podpisał „Porozumienie o współpracy Ministra Klimatu i Środowiska, Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej oraz Banku Gospodarstwa Krajowego w zakresie współfinansowania przedsięwzięć niskoemisyjnych ze środków Funduszu Termomodernizacji i Remontów". Porozumienie to jest częścią działań resortu klimatu i środowiska podejmowanych w celu poprawy jakości powietrza i przeciwdziałania ubóstwu energetycznemu.
1 stycznia 2021 r. Ministerstwo Klimatu i Środowiska wraz z Narodowym Funduszem Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej przejęło od Ministerstwa Rozwoju, Pracy i Technologii prowadzenie działań w zakresie rządowego programu – Stop Smog. Program finansuje likwidację lub wymianę źródeł ciepła na niskoemisyjne oraz termomodernizację w budynkach mieszkalnych jednorodzinnych osób ubogich energetycznie.
Wnioskodawcą w programie Stop Smog jest gmina, która uzyskuje z budżetu państwa do 70% dofinansowania kosztów inwestycji, pozostałe 30% stanowi jej wkład własny. Bardzo istotne z punktu widzenia mieszkańca jest to, że wysokość wsparcia w formie bezzwrotnej dotacji wynosi do 100% kosztów inwestycji.
Z początkiem 2021 r. weszła w życie ustawa z 28 października 2020 r. o zmianie ustawy o wspieraniu termomodernizacji i remontów oraz niektórych innych ustaw, która wprowadza wiele zmian i ułatwień w dostępie gmin do programu Stop Smog. Najważniejsze zmiany obejmują między innymi:
- umożliwienie związkom międzygminnym i powiatom aplikowania do programu w roli koordynatora kilku gmin;
- wydłużenie z 3 do 4 lat okresu realizacji porozumienia;
- dopuszczenie możliwości realizacji przedsięwzięć niskoemisyjnych również w budynkach będących w zasobach mieszkaniowych gminy;
- wyposażenie gmin w narzędzia umożliwiające weryfikację danych osób ubiegających się o udział w programie;
- poprawę niektórych warunków udziału mieszkańców w programie;
- rozszerzenie katalogu kosztów kwalifikowanych;
- zniesienie obowiązku sporządzania przez samorządy gminne programów niskoemisyjnych;
- zmniejszenie minimalnej liczby budynków jednorodzinnych umożliwiającej aplikowanie do programu (z 2% do 1% lub 20 budynków);
- zmniejszenie z 50% na 30% wymaganej redukcji zapotrzebowania na ciepło grzewcze;
- skrócenie z 10 do 5 lat okresu po zakończeniu porozumienia dla działań i zobowiązań gminy oraz beneficjenta.

Źródło: NFOŚiGW
Pełna informacja: *kliknij*

RZĄDOWY PROGRAM
SMOG
STOP

VAILLANT: PROGRAM VEP DLA PARTNERÓW

Program VEP, czyli Vaillant Excellence Partner, jest programem długofalowym, składającym się z niezależnych etapów, ogłaszanych przez organizatora każdorazowo po zakończeniu każdego z etapów. Do udziału zaproszony jest każdy Autoryzowany Partner w momencie podpisania umowy współpracy z marką Vaillant. Od decyzji Partnera zależy, czy będzie aktywnym uczestnikiem. Zasady udziału w programie lojalnościowym zapisane są w regulaminie oraz na kodowanej stronie Vaillant.

VEP to ekskluzywny program lojalnościowy, przeznaczony dla autoryzowanych firm instalacyjnych i firm serwisowych marki Vaillant. Tworząc go, koncentrowaliśmy się przede wszystkim na tym, jak budować długofalowe partnerstwo i wypracowywać najwyższe standardy współpracy. Vaillant pomaga rozwijać i wzmacniać pozycję swoich Partnerów na rynku, oferując wsparcie w codziennej pracy. Obecnie w programie VEP aktywnie bierze udział ponad 2000 firm instalacyjnych, a liczba ta stale rośnie. Każda firma uczestnicząca w VEP ma przyznawane indywidualne konto punktowe, do którego ma bezpośredni dostęp poprzez stronę internetową w części kodowanej. W ciągu roku kalendarzowego uczestnicy zbierają punkty w zamian za zainstalowane urządzenia marki Vaillant. Każde urządzenie objęte programem VEP jest rejestrowane na koncie uczestnika poprzez numer seryjny znajdujący się na kuponie VEP z karty gwarancyjnej.

NAGRODY W PROGRAMIE

Punkty można następnie wymieniać na:
- atrakcyjne nagrody z kategorii: elektronika, agd, zdrowie i uroda, narzędzia,
- filtry do instalacji c.o.,
- urządzenia grzewcze marki Vaillant,
- premię pieniężną,
- fantastyczny wyjazd w ramach Konferencji z marką Vaillant.

Warto w tym miejscu podkreślić szeroką gamę oraz atrakcyjność nagród, które są pieczołowicie dobierane i aktualizowane w zależności od mody i trendów panujących na rynku. Na szczególne wyróżnienie zasługuje możliwość wymiany punktów na urządzenia marki Vaillant.
Wszystkie proponowane nagrody dostępne są w sklepie on-line w strefie kodowanej, do którego każdy z uczestników programu VEP posiada indywidualny dostęp. W dowolnym momencie może wymieniać punkty na wybrane przez siebie nagrody lub urządzenia.

RÓŻNE STATUSY, RÓŻNE PRZYWILEJE

Uczestnicy, którzy zdobywają największą liczbę punktów są klasyfikowani odpowiednimi statusami. Statusy zapewniają szereg przywilejów, a także możliwości dofinansowania do różnych działań marketingowych.
Oto najważniejsze benefity:
- budowa i administracja strony internetowej dla firmy autoryzowanego partnera,
- przygotowanie i dofinansowanie projektu wizualizacji biura i samochodu firmowego,
- gwarantowany udział w spotkaniach regionalnych,

POBIERZ Więcej o wsparciu marketingowym

• przygotowanie materiałów promocyjnych i wizualizacyjnych,
• wsparcie przy organizacji i dofinansowanie do targów lokalnych,
• pomoc w organizacji i dofinansowanie do innych działań promocyjnych wynikających z indywidualnych potrzeb partnera.

DODATKOWE PUNKTY

W VEP można zdobyć dodatkowe punkty. Premiowana jest wizualizacja samochodów firmowych uczestnika, gdzie za każdy oklejony samochód, otrzymuje się dodatkowe punkty. Dodatkowo premiowana jest również wizualizacja punktów sprzedaży. W zależności czy jest to wizualizacja, gdzie obecna jest tylko i wyłącznie marka Vaillant, czy wizualizacja częściowa, przyznawany jest odpowiedni poziom punktów.

PANEL UCZESTNIKA ON-LINE

Niewątpliwym atutem dla uczestników programu VEP jest posiadanie indywidualnego konta w strefie kodowanej. W tym miejscu każdy partner widzi saldo swojego konta, status w programie, wszystkie dokonywane transakcje, może również bezpośrednio wejść do sklepu z nagrodami czy przeczytać aktualne informacje dotyczące programu.

Jest to przejrzyste i intuicyjne narzędzie, które pomaga w zarządzaniu punktami, daje pełny obraz aktywności, umożliwia szybki dostęp w każdej chwili.

REJESTRACJA PUNKTÓW

Uczestnik programu samodzielnie rejestruje punkty za zainstalowane urządzenia, może to zrobić na dwa sposoby:
- za pomocą aplikacji VEP na smartfony. Aplikacja służy do skanowania kodów kreskowych urządzeń i można ją pobrać bezpośrednio ze sklepu Google dla urządzeń obsługujących Android oraz Apple Store dla urządzeń z systemem iOS;
- za pomocą strony internetowej Vaillant, w części kodowanej, w panelu uczestnika VEP.
Punkty rejestrują się automatycznie na koncie użytkownika i niemalże natychmiast można je wykorzystywać w sklepie on-line lub zlecić wymianę punktów na premię pieniężną.

Vaillant
Ogrzewanie Chłodzenie Energia odnawialna
Vaillant Saunier Duval Sp. z o.o.
ul. 1 Sierpnia 6A, budynek C, 02-134 Warszawa
infolinia: 801 804 444
tel. 22 323 01 00, faks 22 323 01 13
www.vaillant.pl, vaillant@vaillant.pl
REKLAMA

VIESSMANN: RUSZYŁA EDYCJA 2021 PROGRAMU INSTALATOR

Więcej punktów, nowe nagrody, bogate wsparcie instalatorów

Od stycznia Viessmann oficjalnie wystartował z nową edycją Programu Instalator 2021! W nowej odsłonie znajdziemy sporo zmian dotyczących głównie zwiększenia promowania zakupu i montażu najpopularniejszych i najbardziej ulubionych przez klientów pomp ciepła czy kotłów kondensacyjnych. Inne innowacje to: nowe nagrody/ gadżety, nowe naklejki, czy nowe szkolenia. Program Instalator mocno powiązany jest też z innymi kampaniami czy inicjatywami firmy Viessmann, jak e-sklep otwarty w 2020 roku czy najnowsza kampania Ekooszczędni 2021. A to dopiero początek roku i początek nowości…

I WIĘCEJ PIENIĘDZY, I WIĘCEJ PUNKTÓW

W nowej edycji Programu Instalator firmy Viessmann wśród najciekawszych zmian warto wymienić wprowadzenie nowej stawki za zakup w e-sklepie i montaż pomp ciepła Vitocal 060-A i jest to: 160 zł i 160 pkt.

Do końca marca 2021 każdy instalator może uzyskać również 100 zł i 100 pkt za montaż kotłów kondensacyjnych Vitodens 100-W/111-W. Viessmann postawił też na promocję nowych produktów w ofercie jakimi są domowe stacje uzdatniania wody i tak zwiększono stawki za nie do wysokości:

- za Aquastillę 12 można teraz zdobyć 50 zł i 100 pkt,
- za Aquastillę 25 można zdobyć 50 zł i 125 pkt.

W ciągu tego roku pojawią się także nowe nagrody w Sklepie z nagrodami PI. Z pierwszymi nowościami w sklepie można było zapoznać się już w styczniu.

EKOOSZCZĘDNI 2021 WŁAŚNIE WYSTARTOWALI!

Viessmann od dawna stara się silnie łączyć w ramach wprowadzanych kampanii korzyści dla klientów i korzyści dla instalatorów. W najnowszej kampanii Ekooszczedni 2021 rozpoczętej

1 lutego 2021 r. każdy zakup pompy ciepła Vitocal 200-A lub Vitocal 222-A premiowany jest oczyszczaczem powietrza GRATIS.
W akcji promocyjnej mogą wziąć udział wszyscy klienci, którzy zdecydują się na zakup wyszczególnionych zestawów pomp ciepła i realizację ich instalacji przez wybrane Firmy Partnerskie Viessmann.
Wystarczy zarejestrować zakup pompy ciepła Viessmann objętej promocją na stronie www.moj.viessmann-serwis.pl, wprowadzić numer seryjny urządzenia i za pomocą kodu, który zostanie wysłany na podany adres e-mail, dokonać zamówienia oczyszczacza powietrza przez e-sklep sklep-viessmann.pl. Urządzenie zostanie bezpłatnie dostarczone i można cieszyć się czystym powietrzem!
Ekooszczędni to pakiet potrójnych korzyści:
– po pierwsze: pewniej, to inwestycja w bezpieczeństwo,
– po drugie: czyściej, to inwestycja w ekologię,
– po trzecie: korzystniej, to inwestycja ekonomiczna.
Dla instalatorów z kolei w Programie Instalator w ramach najnowszej kampanii Viessmann przygotowano wsparcie właśnie dla tych pomp ciepła. Od teraz za montaż pompy Vitocal 200-A/222-A każdy instalator otrzymuje aż 200 zł i 200 punktów.
Przypomnijmy jeszcze zalety pompa ciepła Vitocal 200-A/222-A, jak:
-niskie koszty eksploatacji,
-umożliwia zarówno ogrzewanie, jak i chłodzenie budynku, dzięki odwracalnemu obiegowi,
-cechuje się szczególnie cichą pracą
-może być stosowana także w osiedlach domów szeregowych,
-może być zasilana prądem solarnym z instalacji fotowoltaicznej.
Ważny z punktu widzenia instalatora jest też fakt, że aby montować pompy ciepła tej serii nie trzeba posiadać specjalistycznych kwalifikacji, uprawnień na F-gazy ani specjalistycznych narzędzi chłodniczych.
Ambasadorem kampanii został Tai Woffinden, trzykrotny mistrz świata na żużlu!
Tai Woffinden: *W sporcie lubię ryzyko i szybkie decyzje, w życiu prywatnym nie daję się ponieść emocjom. Stawiam na bezpieczeństwo, ekologię i ekonomię od Viessmann. Jestem Ekozwycięzcą!*

NOWE WZORY NAKLEJEK MAGNETYCZNYCH!

Viessmann pomyślał także o wsparciu reklamy firm instalacyjnych/uczestników Programu. I tak instalator może wybrać sobie i zamówić bezpłatnie naklejki magnetyczne na samochód. Zamówienie można złożyć w sklepie z nagrodami w Programie Instalator całkowicie za darmo.

BEZPŁATNE SZKOLENIA Z POMP CIEPŁA

Instalatorzy należący do Programu zapraszani są do udziału w bezpłatnych szkoleniach z pomp ciepła! W lutym zaplanowano aż dwa szkolenia: 4 i 25 lutego.
Szczegóły na temat tych i kolejnych szkoleń dostępne są tutaj: *kliknij*

VIESSMANN
Program Instalator
Viessmann Sp. z o.o.
ul. Karkonoska 65, 53-015 Wrocław
www.viessmann.pl
Dowiedz się więcej: 0801 002345
REKLAMA

TO DOPIERO POCZĄTEK ATRAKCJI!

Już wkrótce ogłoszone zostaną kolejne niespodzianki! Jeżeli nie dołączyłeś jeszcze do Programu Instalator, zapraszamy… dołącz do grona profesjonalistów: *kliknij i przejdź!*
Aby być na bieżąco, śledź stronę www.programinstalator.pl, a także dołącz do firmy Viessmann *na Facebooku!*

NOWOŚĆ FRÄNKISCHE: złączki alpex-duo XS

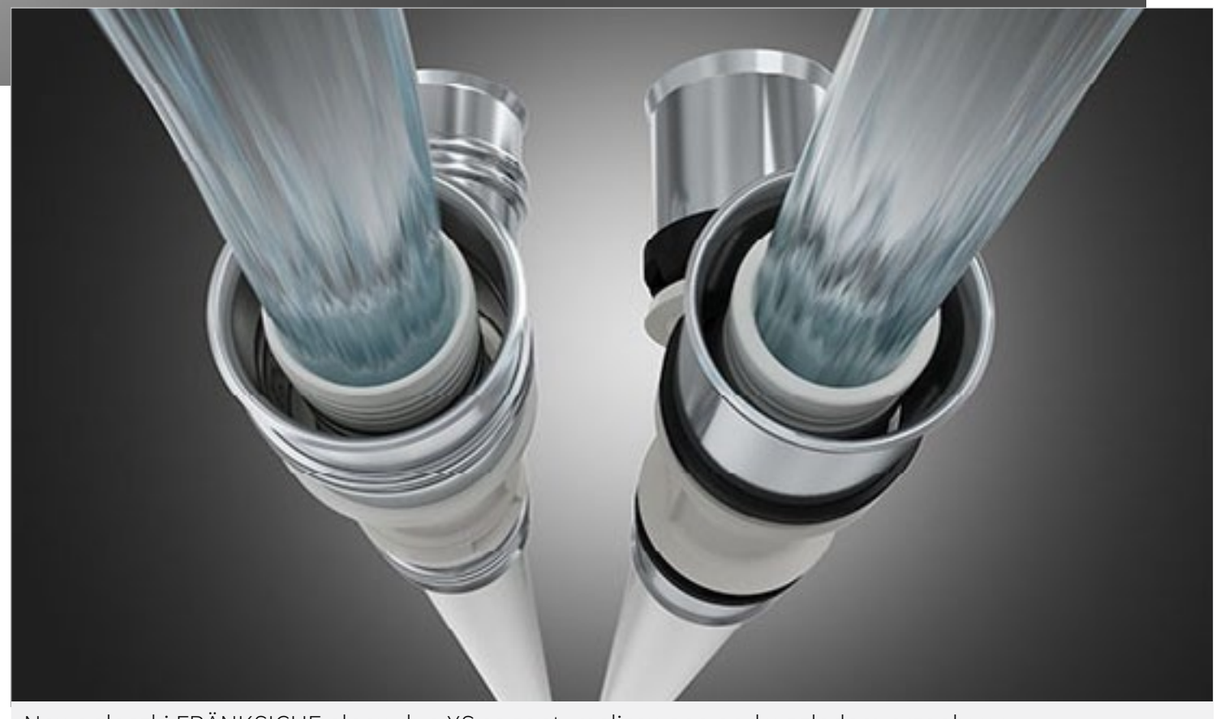
Łatwy i bezpieczny system na miarę przyszłości

Łatwe, niezawodne, przyszłościowe: nowe złączki FRÄNKISCHE alpex-duo XS o średnicach od 16 do 32 mm pozwalają specjalistom na szybkie i pewne wykonanie instalacji wody pitnej i ogrzewania w każdej sytuacji montażowej.

e**X**tra **S**afety – oznacza dodatkową niezawodność złączek, w którą FRÄNKISCHE wyposażyło system instalacyjny alpex-duo XS. Zoptymalizowany pod względem przepływu system rur wielowarstwowych do wody pitnej i ogrzewania zorientowany jest na potrzeby wykonawców i może być stosowany elastycznie tak, by uzyskać najwyższy komfort montażu i skrócić czas pracy. Nowe złączki alpex-duo XS w wymiarach od 16 do 32 mm uzupełniają cały system alpex. – *Nasze nowe złączki przynoszą użytkownikom wiele korzyści. To sprawia, że przyszłościowy system alpex-duo XS jest rozwiązaniem prostym i bezpiecznym w każdej sytuacji montażowej* – wyjaśnia Rudi Geier, Product Manager z Działu Instalacji Wewnętrznych FRÄNKISCHE.

MONTAŻ BEZ KALIBRACJI

Instalator może wykonać połączenie w trzech prostych krokach, co bardzo ważne korzystając z nowych złączek, nie ma potrzeby kalibracji rur. Po docięciu rury za pomocą nożyc lub obcinaka i usunięciu zadziorów narzędziem do gratowania, wsuwa się korpus złączki na końcówkę rury. Duże otwory kontrolne zapewniają możliwość sprawdzenia pozycji rury w złączce. Montaż bez konieczności kalibrowania eliminuje z pracy jedną czynność, co pozwala instalatorowi przyspieszyć cały proces. Budowa nowych złączek gwarantuje ochronę o-ringom znajdującym się wewnątrz złączki.



Nowe złączki FRÄNKSICHE alpex-duo XS są zoptymalizowane pod względem przepływu

Złączka alpex-duo XS – kontur F

Złączka alpex-duo XS – kontur TH

Złączki wykonane z tworzywa sztucznego PPSU (polifenylosulfon) lub z bezołowiowego mosiądzu odpornego na odcynkowanie

BEZPIECZEŃSTWO DZIĘKI DWÓM KONTUROM ZAPRASOWYWANIA

W trzecim kroku, rura i złączka są zaprasowywane za pomocą narzędzia hydraulicznego. Laserowy grawerunek na tulei złączki alpex-duo XS pozwala na pierwszy rzut oka rozpoznać, że można ją zaprasowywać konturem F lub TH. Możliwość wyboru pomiędzy dwoma konturami szczęk daje instalatorowi dodatkowe bezpieczeństwo, ponieważ w większości przypadków nie musi on kupować nowych narzędzi, lecz może nadal używać tych, które już posiada. alpex-duo XS gwarantuje jeszcze większą pewność dzięki inteligentnemu rozwiązaniu, jakim jest funkcja kontrolowanego przecieku. Podczas próby ciśnieniowej wymaganej po montażu, przy ciśnieniu od 1 do 6,5 bara, można natychmiast określić, gdzie złączka nie została zaprasowana, a następnie zlikwidować nieszczelność.

alpex-duo XS – ZŁĄCZKI PRZYSZŁOŚCI

Decydując się na alpex-duo XS w instalacji wody pitnej lub ogrzewania, wybierasz również przyszłościową jakość w zakresie materiału i przepływu. alpex-duo XS oferuje bowiem nawet o 30 procent większą powierzchnię przekroju poprzecznego w porównaniu z tradycyjnymi złączkami zaprasowywanymi promieniowo do rur wielowarstwowych. Dzięki temu straty ciśnienia są mniejsze, a duża średnica wewnętrzna rur umożliwia zbudowanie poprawnej, ale mniejszej instalacji. Oznacza to redukcję kosztów, poprawia warunki higieniczne i zwiększa wydajność. FRÄNKISCHE używa wysokiej jakości materiałów do łączenia rur tworzywowych. Złączki plastikowe wykonane są z tworzywa sztucznego PPSU (polifenylosulfon) o doskonałych parametrach, a mosiężne – z bezołowiowego mosiądzu CW724R odpornego na odcynkowanie. Oba materiały są zgodne ze wszystkimi wymogami rozporządzenia REACH i dyrektywy UE dotyczącej wody pitnej.

System FRÄNKISCHE alpex-duo XS jest kompatybilny z rurami i złączkami alpex L z tej samej rodziny produktów dla dużych średnic od 40 do 75 mm oraz z systemem złączek zatrzaskowych alpex-plus o wymiarach od 16 do 26 mm. Nowy alpex-duo XS to system na miarę przyszłości, którego złączki wykonane z wysokiej jakości tworzywa lub mosiądzu, są proste i bezpieczne w montażu oraz nie wymagają kalibracji rury.

HONEYWELL HOME EVOHOME FIRMY RESIDEO

Jeszcze inteligentniejszy system z podziałem na strefy

Znak towarowy Honeywell Home wykorzystano na mocy długoterminowej licencji udzielonej przez Honeywell International Inc.

Resideo Technologies Inc. (NYSE: REZI), globalny dostawca rozwiązań w zakresie komfortu i bezpieczeństwa domu, informuje, że jego najbardziej zaawansowany inteligentny system strefowy Honeywell Home evohome, który daje klientom możliwość zarządzania temperaturą w poszczególnych pomieszczeniach zdalnie lub lokalnie, właśnie stał się jeszcze inteligentniejszy.

Wykorzystanie zaawansowanych rozwiązań typu all-in-one ułatwia proces instalacji i obsługi, a wraz z nowymi funkcjami oferuje możliwość instalacji w prawie każdym domu. Dzięki współpracy z pompą ciepła system pomoże jeszcze większej liczbie właścicieli domów skutecznie kontrolować z jednego miejsca poziom komfortu nawet w 12 strefach grzewczych. Mocnym atutem systemu evohome jest możliwość obniżenia rachunków i opłat za energię – ma on najwyższą klasę VIII ErP zgodnie z dyrektywą dotyczącą regulatorów temperatury.

Produkty evohome firmy Resideo są projektowane i wytwarzane w Europie. Łączą w sobie 130 lat inżynierskiego doświadczenia z innowacyjną technologią inteligentnego domu, by dostarczać użytkownikom i profesjonalnym instalatorom proste w montażu i obsłudze rozwiązania. Evohome i jego uniwersalność sprawia, że jest to doskonały wybór dla profesjonalnych instalatorów i konsumentów:

- **ukierunkowane na przyszłość rozwiązanie dla każdego pokolenia świadomego zmian klimatycznych** – uniwersalne rozwiązanie strefowe, kompatybilne z pompami ciepła;
- **kompleksowa kompatybilność ze źródłami ciepła** – oprócz pomp ciepła evohome współpracuje również z tradycyjnymi, jak i nowoczesnymi kotłami jednofunkcyjnymi lub dwufunkcyjnymi (c.o. – obsługa przez evohome, c.w.u. – obsługa przez automatykę kotła), lokalnymi sieciami ciepłowniczymi i palnikami na pellet;
- **maksymalny komfort w pomieszczeniach bez względu na porę roku, obejmujący również funkcję chłodzenia pompami ciepła** – łatwe przełączanie pomiędzy trybem ogrzewania i chłodzenia w poszczególnych strefach, aby zapewnić ciepło zimą i chłód latem;
- **zwiększona wydajność kotła dzięki opatentowanym rozwiązaniom** – technologia zarządzania obciążeniem cieplnym Advanced Load Scaling™ ogranicza nieefektywną, wysoką temperaturę powrotu i pozwala utrzymać obciążenie kotła na jak najniższym poziomie; system uczy się pojemności cieplnej każdej strefy, aby lepiej zarządzać pracą kotła, co poprawia efektywność energetyczną instalacji;
- **inteligentne dopasowanie do pogody** – lepsza kontrola komfortu strefy i zużycia energii w oparciu o temperaturę zewnętrzną oraz temperaturę w pomieszczeniu. W przypadku mroźnej pogody system automatycznie dopasuje warunki pracy w danej strefie, aby utrzymać komfort na oczekiwanym poziomie.

INTELIGENTNIEJSZY EVOHOME JEST JUŻ DOSTĘPNY

– System podziału na strefy evohome stanowi niezawodne i godne zaufania inteligentne rozwiązanie, z którego do tej pory skorzystało około 100 tys. profesjonalnych instalatorów. Unowocześnione funkcje sprawiają, że teraz jest to jeszcze inteligentniejszy wybór – podkreśla Krzysztof Meinicke, dyrektor ds. produktów w regionie EMEA.

Dalsze informacje na temat możliwości monitorowania i sterowania komfortem w domu, jakie evohome zapewnia profesjonalnym instalatorom i właścicielom domów, dostępne są na stronie internetowej: *kliknij*

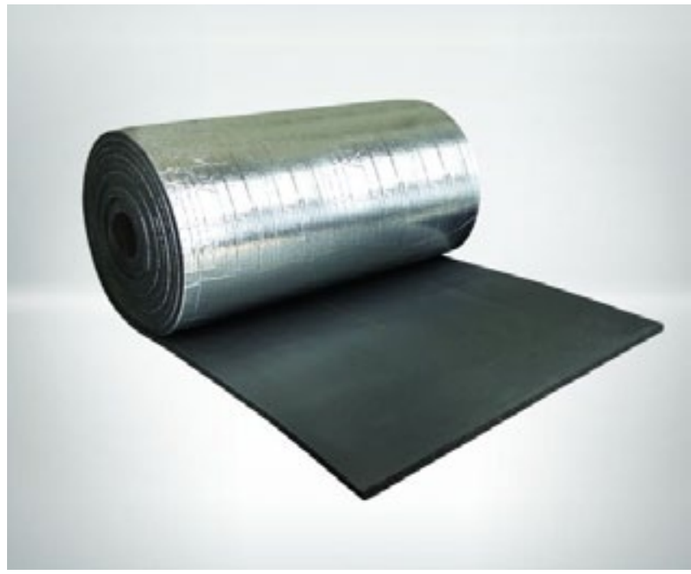
ARMAFLEX® DUCT PLUS ALU

Wymagaj więcej od izolacji kanałów wentylacyjnych

Podstawową funkcją izolacji kanałów wentylacyjnych jest zapobieganie stratom energii, kontrola kondensacji oraz ochrona pomieszczeń przed hałasem. Dziś od dobrej izolacji powinniśmy jednak wymagać znacznie więcej. ArmaFlex® Duct Plus Alu to nowoczesny materiał izolacyjny, który dodatkowo zapewni ochronę instalacji przed korozją, zwiększy bezpieczeństwo pożarowe oraz świetnie sprawdzi się także w pomieszczeniach czystych: nie pyli i jest zmywalny, a dodatkowo zapewnia estetyczny wygląd.

DLACZEGO IZOLUJEMY KANAŁY WENTYLACYJNE?

Przewody wentylacyjne to nieodzowny element wszystkich biur, galerii handlowych, obiektów publicznych, czy coraz częściej także domów, w których mechaniczne systemy wentylacji są standardem zapewniającym lepszą wymianę powietrza, a dzięki rekuperacji także zmniejszają straty ciepła. Niezależnie od tego, czy mamy do czynienia ze złożonym systemem klimatyzacji, czy stosunkowo prostym rozwiązaniem w niedużym budynku, z przewodami wentylacyjnymi ściśle wiążą się zagadnienia izolacji termicznej i akustycznej.
Niezaizolowane przewody wentylacyjne (zwłaszcza te doprowadzające zewnętrzne powietrze lub te, które przechodzą odcinkami przez nieogrzewane pomieszczenia) powodują, że mamy do czynienia z niepotrzebnym stratami energii. Wykonanie izolacji termicznej na przewodach wentylacyjnych pomoże więc poprawić komfort termiczny w budynku oraz zredukować koszty ogrzewania przy jednoczesnym zapewnieniu dobrej wentylacji.
W systemach wentylacji mechanicznej dochodzi także kwestia ochrony akustycznej. Wymuszony ruch powietrza oraz odgłosy wentylatorów, turbin i innych urządzeń technicznych powodują powstanie odgłosów i drgań, które są następnie przenoszone do pomieszczeń użytkowych poprzez metalowe obudowy kanałów wentylacyjnych, które mogą działać jak pudła rezonansowe przyczyniające się do powstawania nieznośnych hałasów.



ARMAFLEX® DUCT PLUS ALU – IZOLACJA, KTÓRA POTRAFI WIĘCEJ

Produkowane przez Armacell izolacje ArmaFlex® Duct Plus Alu potrafią jednak znacznie więcej niż zapewnienie ochrony termicznej, akustycznej oraz antykorozyjnej.
Na pierwszym miejscu należy tu postawić zagadnienia związane z bezpieczeństwem pożarowym. W czasach, gdy wszelkie przewody często montowane są bez dodatkowych osłon w pomieszczeniach, w których przebywają ludzie, niezwykle istotne jest, aby wszystkie materiały miały wysoką odporność na działanie ognia i nie stanowiły dodatkowego zagrożenia na wypadek

ArmaFlex® Duct Plus Alu to produkt, który jest doskonałą odpowiedzią zarówno w zakresie ochrony termicznej, jak i akustycznej. Izolacja ta została wykonana z kauczukowej pianki elastomerowej, która jest świetnym termoizolatorem i zapewnia ochronę cieplną, a jej trwale elastyczna zamkniętokomórkowa struktura dodatkowo wytłumia drgania i wycisza powstające wewnątrz instalacji odgłosy. Kauczuk doskonale też zapobiega przedostawaniu się pary wodnej na powierzchnię instalacji, co zapobiega zjawisku kondensacji i zawilgoceniu przewodów, które mogłoby prowadzić do ich korozji.

wystąpienia pożaru. ArmaFlex® Duct Plus Alu ma wysoką klasę reakcji na ogień B-s3, d0 wg PN-EN 13501-1, co oznacza, że nie rozprzestrzenia ognia (NRO), pod wpływem wysokiej temperatury nie kapie oraz jest materiałem samogasnącym.

Umieszczenie przewodów w otwartej przestrzeni, które niewątpliwie zapewnia łatwość konserwacji, wymusza też stosowanie materiałów izolacyjnych łatwych do utrzymania w czystości. Tradycyjne izolacje z wełny mineralnej potrafią stać się prawdziwym siedliskiem kurzu, a także mogą powodować pylenie, co jest efektem niepożądanym, zarówno ze względów zdrowotnych, jak i związanych utrzymaniem porządku. Zupełnie inaczej zachowują się izolacje ArmaFlex® Duct Plus Alu – kauczukowy materiał nie pyli, a dodatkowe pokrycie zewnętrznej strony folią aluminiową zbrojoną włóknem szklanym sprawia, że powierzchnia izolacji jest zmywalna oraz zachowuje estetyczny wygląd przez cały okres użytkowania. Jest więc to produkt, który spełni oczekiwania stawiane dla pomieszczeń wymagających zachowania wysokich standardów higieny, jak i tych, w których zależy nam na zapewnieniu walorów wizualnych.

Dla wygody montażu izolacja dostępna jest także w wersji z wewnętrzną warstwą samoprzylepną reagującą na nacisk, co w połączeniu z elastyczną strukturą materiału ułatwia dopasowanie i przymocowanie izolacji do przewodów bez dodatkowych produktów montażowych, co zapobiega powstawaniu mostków, a także przyspiesza prowadzenie prac na budowie.

Doskonałe parametry izolacyjne, bezpieczeństwo pożarowe, ochrona przed korozją instalacji oraz estetyka produktu i jego łatwość w utrzymaniu w czystości – wszystko to sprawia, że izolacja ArmaFlex®Duct Plus Alu to wyrób, który wykracza poza standardowe oczekiwania wobec materiałów izolacyjnych i przez długi czas pozwala cieszyć się niezawodną, trwałą i dobrze wyglądającą izolacją o znakomitych właściwościach. Jeśli więc nie chcemy walczyć z kłopotliwym montażem, zapyleniem czy skraplaniem się wilgoci na metalowych powierzchniach kanałów wentylacyjnych, warto już na etapie projektu wybrać ArmaFlex® Duct Plus Alu – izolację, od której możemy wymagać więcej.

armacell®

ARMACELL POLAND SP. Z O.O.
55-300 Środa Śląska, ul. Targowa 2
tel. 71 317-29-99/71 396-88-00
e-mail: informacja.pl@armacell.com
www.armacell.pl

REKLAMA

POŁĄCZENIA ZAPRASOWYWANE VIEGA Z PROFILEM SC-CONTUR

Bezpieczny montaż instalacji

Dzięki technologii zaprasowywania na zimno, można łączyć rury o wiele szybciej i bardziej ekonomicznie niż w przypadku lutowania czy spawania. Takie rozwiązanie jest również znacznie bezpieczniejsze. Wszystkie złączki Viega wyposażone są w profil SC-Contur, powodujący wymuszoną nieszczelność w stanie niezaprasowanym. Każde niezaprasowane połączenie zostanie więc natychmiast zauważone podczas próby szczelności lub napełniania systemu. Eliminujemy w ten sposób ryzyko wystąpienia awarii przy uruchamianiu instalacji, co groziłoby poważnymi szkodami. Prawidłowo zaciśnięta kształtka pozostaje trwale szczelna.

Charakterystyczne kolorowe kropki na złączkach Profipress (zielona oznacza instalacje wodne, a żółta gazowe) wyraźnie informują, że produkty te wyposażone są w profil SC-Contur

Dzięki SC-Contur, dla instalacji wykonanych w systemie Profipress możliwa jest centralna próba szczelności. Oznacza to dodatkową oszczędność czasu podczas prac montażowych

Technologia połączeń zaprasowywanych, którą firma Viega wprowadziła do masowej produkcji ponad 25 lat temu, stopniowo zastępuje tradycyjne metody łączenia rur. Powody są oczywiste. Zaprasowywanie pozwala zaoszczędzić nawet do 80% czasu w porównaniu z lutowaniem czy spawaniem, w zależności od średnicy kształtek, co czyni tę technikę zdecydowanie bardziej ekonomiczną. Ponadto nie używamy tutaj otwartego płomienia, dzięki czemu montaż jest bezpieczniejszy i nie powoduje ryzyka pożaru.
Profil SC-Contur stosowany w złączkach firmy Viega eliminuje również inne zagrożenie, związane z pracami montażowymi. Jeśli jakakolwiek kształtka nie została poprawnie zaprasowana, punkt ten jest od razu widoczny podczas kontroli szczelności lub podczas napełniania systemu. Dzięki temu mamy pewność, że później nie dojdzie do żadnych wycieków podczas eksploatacji instalacji grzewczej lub wody użytkowej.

Złączki firmy Viega, wyposażone są w profil gwarantujący wymuszoną nieszczelność w stanie niezaprasowanym. Jeśli kształtka nie zostanie prawidłowo zaciśnięta, zostanie to od razu zauważone podczas próby szczelności

DO WODY I DO GAZU

Działanie profilu SC-Contur jest sprawdzone i niezawodne. W przypadku metalowych systemów zaprasowywanych, takich jak Profipress (miedź) lub Sanpress Inox (stal nierdzewna) w konstrukcji złączki zastosowano niewielki kanalik, przebiegający obok pierścienia uszczelniającego. Powoduje on, że z niezaprasowanej kształtki zawsze będzie wyciekało medium. Dopiero po poprawnym zaciśnięciu, połączenie staje się trwale szczelne. Rozwiązanie to działa nie tylko w przypadku wody lub innych cieczy, ale również w instalacjach gazowych czy sprężonego powietrza. Systemy Viega, takie jak Profipress (stosowany m.in. w instalacjach grzewczych i sanitarnych), Profipress G (instalacje gazowe) czy Sanpress Inox, gwarantują niezawodne wykrywanie niezaprasowanych połączeń w próbach szczelności w całym zakresie ciśnień od 0,1 do 0,65 MPa (dla wody) lub od 22 hPa do 0,3 MPa (dla powietrza lub gazów obojętnych). To samo dotyczy systemu Smartpress, opartego na rurach wielowarstwowych i metalowych złączkach.
W przypadku wielu innych rozwiązań dostępnych na rynku, kontrolowany przeciek przed zaprasowaniem następuje tylko poprzez O-ring, co nie gwarantuje tak skutecznego działania w pełnym zakresie próby ciśnieniowej. Może to stanowić ryzyko zwłaszcza w większych obiektach, ze względu na różnice wysokości. W pięciokondygnacyjnym budynku mieszkalnym różnica ciśnienia między piwnicą a najwyższym piętrem wynosi nawet do 1,3 bara. W złączkach bez SC-Contur, samo ciśnienie wywierane na O-ring jest czasami wystarczające, by niezaprasowane połączenie pozostało niezauważone podczas próby szczelności. W razie skoku ciśnienia podczas pracy instalacji dojdzie jednak później do wycieku, który może spowodować poważne szkody.

CENTRALNA PRÓBA SZCZELNOŚCI

Ze względu na potwierdzoną skuteczność działania SC-Contur w całym zakresie pomiarowym, dla systemu Profipress firma Viega dopuściła nawet centralną próbę szczelności. Podczas gdy w przypadku innych złączek instalacja musi być sprawdzana odcinek po odcinku, dzięki kształtkom z SC-Contur wystarczy centralna próba szczelności, żeby potwierdzić, że wszystkie połączenia zostały prawidłowo zaciśnięte i gwarantują trwałą szczelność. Przekłada się to na dodatkową oszczędność czasu dla wykonawców instalacji.

#NACOCZEKAĆ, CZYLI KAMPANIA MARKI VAILLANT

Na rzecz ochrony klimatu i ekologicznej technologii ogrzewania

Jak wiadomo największą ilość emisji dwutlenku węgla przypadającą na gospodarstwo domowe generuje ogrzewanie i podgrzewanie wody użytkowej. Wybór nowoczesnej, przyjaznej dla klimatu instalacji grzewczej ma więc kluczowe znaczenie, które przynosi korzyści zarówno jej użytkownikom, jak i środowisku. Nowa kampania prowadzona przez grupę Vaillant pod mottem #NACOCZEKAĆ podkreśla wkład ekologicznej technologii ogrzewania w ochronę klimatu. Kampania Vaillant #NACOCZEKAĆ uświadamia odbiorcom rolę, jaką mogą odegrać w ochronie klimatu, dzięki zastosowaniu efektywnych energetycznie i ekologicznych produktów marki Vaillant.

Jak wynika z raportu „Fossil CO_2 and GHG emissions of all world countries 2019", opublikowanego przez działające przy Komisji Europejskiej Joint Research Centre, przeciętnie mieszkaniec Polski przyczynia się codziennie do emisji 24 kg CO_2 do ziemskiej atmosfery. Co można zrobić, by choć w minimalnym stopniu zmniejszyć te zatrważające dane? Na przykład wymienić system grzewczy na korzystający w 75% z odnawialnych źródeł energii. Dzięki temu obniża się nie tylko emisję dwutlenku węgla, ale również rachunki za ogrzewanie.

POMPA CIEPŁA W WALCE O OCHRONĘ KLIMATU

Pompy ciepła należą do najbardziej opłacalnych i proekologicznych systemów ogrzewania wody użytkowej i domu. W sprzyjających warunkach są w stanie wykorzystać energię z naturalnych, darmowych zasobów aż w 75%. Wówczas potrzebują jedynie 25% energii z nieodnawialnych źródeł. Pobierają ciepło z gruntu, powietrza lub wody i niemal do minimum redukują przy tym emisję szkodliwych substancji do środowiska. W nowych budynkach wybór pompy ciepła

pozwala ograniczyć nie tylko koszty eksploatacji, ale również koszty inwestycyjne – nie trzeba budować przyłącza gazu i komina spalinowego. Ponadto pompa ciepła nie ma szczególnych wymagań co do pomieszczenia zabudowy, nie potrzebuje kotłowni, może zostać umieszczona w pomieszczeniu gospodarczym. Pompę ciepła można zainstalować w każdym domu i na każdej działce – konieczny jest tylko dostęp do energii elektrycznej. Zastosowanie pompy ciepła w istniejącym budynku wymaga przede wszystkim weryfikacji, czy budynek jest prawidłowo zaizolowany. Stary dom bez prawidłowego ocieplenia będzie bowiem wykazywał bardzo duże straty energii, nawet jeśli zostanie w nim zainstalowana pompa ciepła najnowszej generacji. Warto również pamiętać, że dobór pompy ciepła do modernizowanego budynku będzie różnił się w zależności od tego, czy w istniejącej instalacji grzewczej pracują grzejniki czy ogrzewanie podłogowe.

Dlaczego wybór pompy ciepła to dobra inwestycja w przyszłość?

- **Ochrona środowiska** – pompa ciepła to inwestycja w ochronę środowiska oraz zdrowie. Poprzez ekologiczne źródło ciepła kreuje się dobre wzorce i polepsza jakość powietrza, którym oddychamy.
- **Obniżenie kosztów eksploatacji** – wykorzystanie pompy ciepła znacznie obniża koszty eksploatacji za sprawą wysokiej efektywności energetycznej tego urządzenia.
- **Wzrost wartości nieruchomości** – zamontowanie pompy ciepła pozwoli na znaczny wzrost wartości nieruchomości.
- **Oszczędność podczas budowy domu** – jeżeli inwestor zdecyduje się na wykorzystanie pompy ciepła już na etapie projektowania domu, może sporo zaoszczędzić podczas budowy: nie potrzebuje kotłowni, przyłącza gazu, komina do odprowadzania spalin ani miejsca magazynowania paliwa.

– Pompy ciepła są szczególnie polecane jako alternatywa dla ogrzewania olejem opałowym czy gazem płynnym, przede wszystkim ze względu na dużo niższe koszty ogrzewania. Pompa ciepła będzie również godną uwagi alternatywą dla gazu ziemnego przy kosztownym wykonaniu przyłącza gazu do budynku. Jest idealnym rozwiązaniem dla budynków energooszczędnych, o małym zapotrzebowaniu na ciepło – podpowiada Marcin Demczuk menedżer odnawialnych źródeł energii Vaillant.

#NACOCZEKAĆ – KAMPANIA MARKI VAILLANT

Rola, jaką może odegrać w ochronie klimatu zastosowanie efektywnych energetycznie i ekologicznych instalacji grzewczych, jest ogromna. Doskonale wie o tym marka Vaillant, która oferuje klientom na całym świecie ekologiczne, energooszczędne systemy ogrzewania i wentylacji wykorzystujące odnawialne źródła energii. Mając na uwadze wkład ekologicznej technologii ogrzewania w ochronę klimatu, marka rozpoczyna kampanię pod hasłem #NACOCZEKAĆ. Będzie w niej uświadamiać odbiorcom rolę, jaką mogą odegrać w zmniejszeniu śladu węglowego oraz ochronie klimatu dzięki zastosowaniu ekologicznych produktów marki Vaillant, a także edukować z zakresu dofinansowań na systemy grzewcze, o jakie mogą starać się właściciele nieruchomości. Kampania #NACOCZEKAĆ poruszy ponadto kwestię zmniejszenia emisji CO_2 oraz będzie ostrzegać, że czasu do namysłu mamy niewiele, gdyż zmiana klimatu trwa. Kampania #NACOCZEKAĆ rozpoczęła się już w Polsce i Niemczech, a wkrótce będzie prowadzona w kolejnych 20 krajach.

– Hasło przewodnie naszej kampanii #NACOCZEKAĆ traktujemy bardzo dosłownie – od bieżącego roku dążymy do neutralności klimatycznej. Aby osiągnąć ten cel, opracowaliśmy długoterminową strategię klimatyczną, która zakłada, że do 2030 roku ograniczymy emisję CO_2 o 50% w porównaniu z 2018 r. Nasza firma osiągnie to dzięki korzystaniu z energii elektrycznej z odnawialnych źródeł, znacznemu ograniczeniu zużycia energii w procesach produkcji i budynkach, a także inwestycjom w ekologiczne pojazdy – podkreśla Mariusz Stec, dyrektor marketingu i szkoleń Vaillant.

Od bieżącego roku marka Vaillant całkowicie skompensuje swoją emisję poprzez wprowadzone certyfikowane projekty zalesiania. Ponadto w przyszłości wprowadzi projekty zalesiania w krajach rozwijających się. Strategia klimatyczna marki Vaillant stanowi element programu zrównoważonego rozwoju SEEDS, który wprowadzono w Vaillant przed dziesięcioma laty i wznowiono w tym roku.

PRZEJDŹ Więcej o kampanii oraz produktach Vaillant

CZY 3. EDYCJA PROGRAMU MÓJ PRĄD WYMUSI PRZEBRANŻOWIENIE INSTALATORÓW SYSTEMÓW FOTOWOLTAICZNYCH?

Pomysł na stacje ładowania aut elektrycznych

MARCIN MICHALSKI*

Druga edycja programu Mój Prąd zakończyła się w grudniu 2020. A już niedługo przed nami będzie kolejna edycja. Jest to doskonały czas na podsumowanie i przygotowanie się do kolejnych wyzwań. O ile pierwsza edycja przebiegała dość spokojnie i sprawnie, tak druga przerosła oczekiwania największych optymistów. Trzeba było dołożyć dodatkowe środki do puli, co i tak okazało się niewystarczającym rozwiązaniem i nabór wniosków musiał zakończyć się prawie dwa tygodnie wcześniej przed pierwotnie planowanym końcem dotacji. Na szczęście Ministerstwo Klimatu i Środowiska oraz Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej potwierdził kolejną, już trzecią edycję programu Mój Prąd. Jednakże mówi się o pewnych zmianach i rozwinięciach możliwości wsparcia nie tylko dla standardowych instalacji fotowoltaicznych typu on-grid (współpracujących bezpośrednio z zewnętrzną siecią elektroenergetyczną). I tutaj pojawia się zasadnicze pytanie, czy pracując lub posiadając do tej pory firmę instalującą tylko tego typu układy należy myśleć o przebranżowieniu?

Nowa edycja programu nie jest jeszcze znana, ale już teraz minister klimatu i środowiska otwarcie mówi, o premiowaniu instalacji wykorzystującej maksymalnie wyprodukowaną energię w gospodarstwie domowym z minimalizowaniem wysyłania jej do sieci zewnętrznej. Można domyślać się w tym przypadku, jakie systemy będą premiowane: stacje ładowania aut elektrycznych, systemy grzewcze ciepłej wody użytkowej i centralnego ogrzewania oparte na energii elektrycznej czy też systemy hybrydowe z magazynem energii.

Warto podkreślić, że takie zmiany to słuszna droga rozwoju energetyki odnawialnej. Zbyt duża ilość systemów fotowoltaicznych, niestety może mieć negatywny skutek na działanie sieci elektroenergetycznych i ich zarządzanie. Taki kierunek został już kilka lat temu wprowadzony np. w Niemczech. Jest niemal pewnym, że w najbliższych latach polskie instalacje fotowoltaiczne będą musiały zwiększyć autokonsumpcję, w gospodarstwie domowym. Dlatego czy mówimy tutaj o dofinansowaniu czy instalacjach komercyjnych, warto pomyśleć o pewnym rozwoju dla firmy instalatorskiej. Może nie tyle o przebranżowieniu, ale bardziej o uzupełnieniu/rozwinięciu obecnej oferty.

Obserwując rynek fotowoltaiczny, nie tylko jako wykonawca systemów fotowoltaicznych, ale też szkoleniowiec/wykładowca, doskonale widziałem jak pierwsza edycja programu wpłynęła na otwarcie nowych firm instalacyjnych albo przebranżowienie instalatorów okien dachowych, systemów kolektorów słonecznych, elektryków czy dekarzy w instalatorów systemów fotowoltaicznych. Rynek jest na tyle innowacyjny i dynamiczny, że niestety nie można „spocząć na laurach" i należy cały czas obserwować nowości i rozwijać wiedzę. Sam doskonale pamiętam, jak jeszcze 5 lat temu montowano moduły fotowoltaiczne wykonane w technologii polikrystalicznej o mocy nieprzekraczającej 250 Wp. Dzisiaj standardem jest technologia monokrystaliczna i to często w technologii half-cut o mocy 320 Wp i więcej. Swoją rewolucję przeszły też systemy mocowań, szczególnie dedykowane do dachów płaskich i instalacji gruntowych. Nastąpił rozwój falowników i na rynku polskim pojawiło się kilku ciekawych producentów, nie wspominając już o optymalizatorach mocy. To wszystko wydarzyło się w bardzo krótkim czasie, a przez to wymagało ciągłej obserwacji rynku i pojawiających się nowości.

Jednym ze sposobów rozszerzenia oferty jest dołączenie do niej systemów grzewczych. Tutaj oczywiście mówimy głównie o systemach opartych o energię elektryczną, czyli kotły indukcyjne, maty grzewcze, infrared czy też pompy ciepła. Niestety wiąże się ze zmianami i sporymi nakładami finansowymi czy też zatrudnieniem dodatkowych osób. Prostszym sposobem na rozszerzenie oferty, bez większych nakładów okażą się ładowarki do aut elektrycznych czy systemy fotowoltaiczne, ale hybrydowe z magazynem energii. Takie rozwiązania nie będą wymagały dodatkowych narzędzi, ani większych trudności montażowych dla elektryków. I na tych dwóch systemach skupimy się w dalszej części artykułu.

*dr inż. Marcin Michalski, Politechnika Wrocławska, Wydział Mechaniczno-Energetyczny, Katedra Termodynamiki i Odnawialnych Źródeł Energii

Fot. Marcin Michalski

1 Przykład ładowarki do aut elektrycznych. Ładowarka zainstalowana na elewacji domu jednorodzinnego. Przewód z lewej strony jest wpuszczony do budynku, do rozdzielni głównej. Natomiast przewód z prawej strony jest wyposażony w specjalne gniazdo (złącze „Type 2") do ładowania auta elektrycznego. Sam przewód w rozdzielni głównej warto zabezpieczyć bezpiecznikiem nadprądowym, który może też służyć jako wyłącznik. Warto pamiętać, że wiele ładowarek jest zaopatrzonych w system zabezpieczeń (zabezpieczenie przed przegrzaniem, zabezpieczenie przed zwarciem, zabezpieczenie przeciwprzepięciowe). Warto wybierać takie rozwiązanie, bo tworzy ono pełne bezpieczeństwo zarówno dla instalacji domowej, jak i samego auta elektrycznego. Zastosowanie dedykowanej ładowarki pozwala na ładownie z masymalną mocą 22 kW, co jest zdecydowanie większą mocą niż rozwiązania ładowania aut przez zwykłą wtyczkę elektryczną (nawet 10 krotnie wolniejsze)

Fot. Marcin Michalski

2 Monitoring pracy ładowarki. Warto wybierać ładowarki z wyświetlaczem, wówczas mamy podgląd na podstawowe parametry takie jak: aktualna moc, czas sesji ładowania, temperatura pracy, uzupełniona pojemność czy obciążenie faz instalacji domowej z podanymi parametrami prądowo-napięciowymi

Fot. Marcin Michalski

3 Ładowanie auta poprzez złącze „Type 2" (standard europejski) zgodny z IEC 62196-2. Tego typu złącze jest kompatybilne m.in. z:
Tesla Model 3 / Model Y / Model S / Model X
Mercedes EQC / A250e / C350e / GLC 350e
Audi E-Tron
BMW i3 / i3s / i8
Jaguar I-Pace
Volvo S90 PHEV / V60 PHEV / V90 PHEV / XC60 PHEV / XC90 PHEV
Renault ZOE
Nissan LEAF
Kia e-Niro / e-Soul / Niro PHEV / Optima PHEV
Hyundai IONIQ Electric / KONA Electric
Volkswagen e-Golf / Golf GTE / e-Up! / ID.3
Skoda Citigo iV

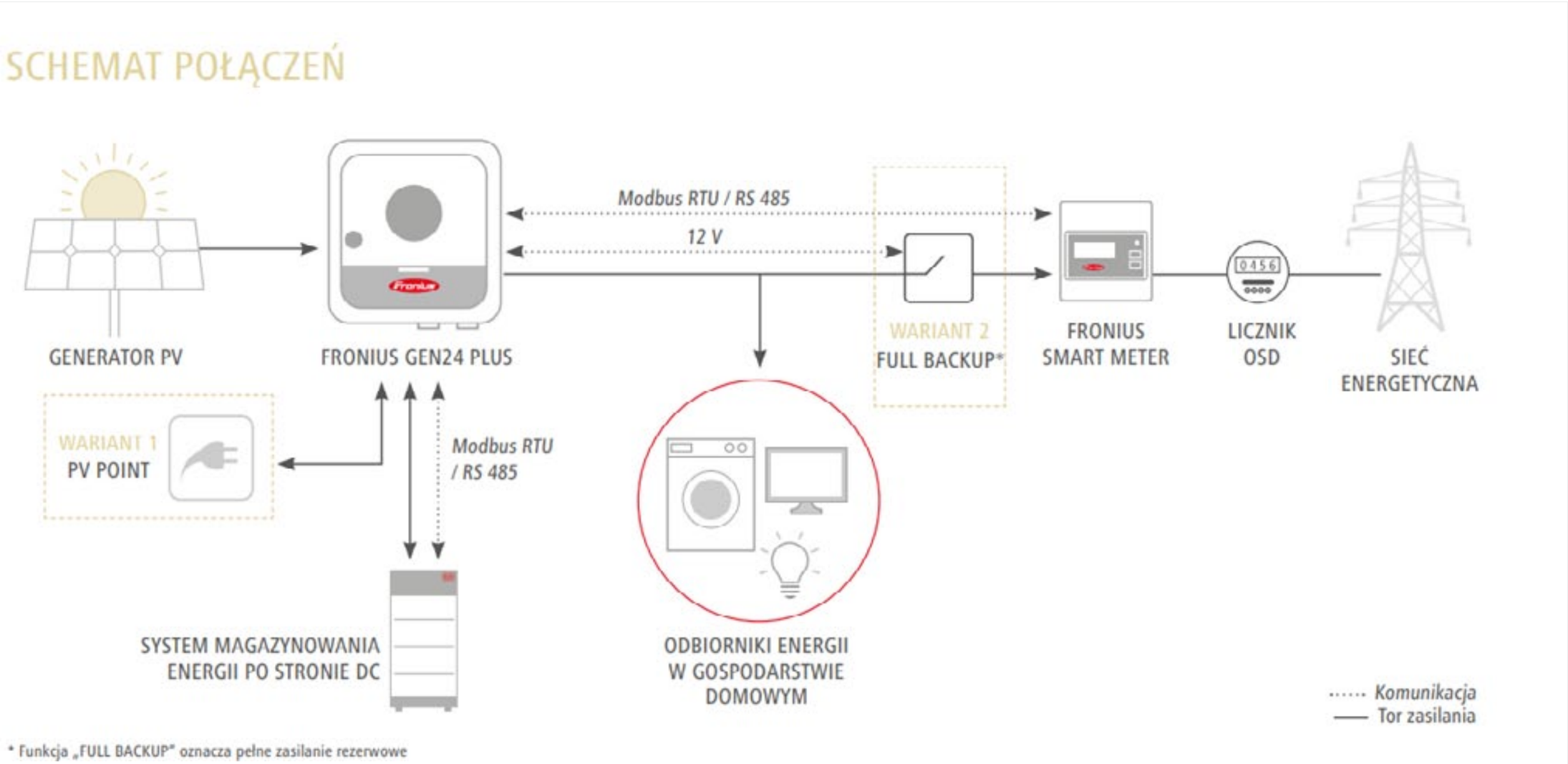
Fot. Frma Corab

4 Schemat ideowy rozbudowania standardowej instalacji fotowoltaicznej typu on-grid w magazyn energii

Przeglądając oferty stacji ładowania aut elektrycznych, wiele rozwiązań jest robionych w systemie kompaktowym. Wówczas okazuje się, że montaż takiego systemu jest dość prosty. Wystarczy z rozdzielni głównej albo pośredniczącej (np. tej wykonywanej przy falowniku fotowoltaicznym) wydzielić dodatkową sieć, czyli podłączyć pięć przewodów (trzy fazowe, neutralny i ochronny), a na ścianie przymocować ładowarkę. Drugim sposobem na rozszerzenie oferty są instalacje hybrydowe. W tym przypadku warto zwrócić uwagę na dwa rozwiązania. Zastosowanie standardowego falownika i podłączenie do niego dodatkowego falownika (inwertera) z opcją podłączenia akumulatorów lub od razu wybór falownika hybrydowego. Pierwsze rozwiązanie może okazać się przydatne do istniejącej już instalacji fotowoltaicznej. Tutaj ciekawe rozwiązanie proponuje firma Sofar ze swoim urządzeniem Mass Energy, które jest kompatybilne z falownikami dowolnego producenta. Do falownika dołączane są przekładniki, których zadaniem jest monitorowanie ilości wyprodukowanej i zużytej energii, a przez to zastosowanie inteligentnego sterowania ładowania baterii magazynującej lub zasilanie obwodu awaryjnego w przypadku zaniku napięcia z sieci zewnętrznej.

W przypadku tworzenia nowej instalacji fotowoltaicznej, warto od razu wybrać falownik hybrydowy. Tutaj ciekawymi są produkty firmy Fronius. Falownik Gen24 oferujący rozwiązania jedno- i trójfazowe. Podsumowując, branża fotowoltaiczna jest w fazie dynamicznego rozwoju. Proste układy zostają zastąpione przez bardziej zaawansowane pod względem maksymalizacji wydajności, ale również tworzenia instalacji bardziej autonomicznych i inteligentnych. Zwiększających bezpośrednie zużycie energii w danym obiekcie. Taki trend obserwowany jest nie tylko w Polsce, ale i na całym świecie. Co sprawia, że niezależnie czy takie rozwiązania będą promowane i dofinansowane z trzeciej edycji programu Mój Prąd czy nie, warto się nimi zainteresować i rozszerzyć obecną ofertę systemów fotowoltaicznych.

Fot. Firma Fronius



5 Schemat ideowy hybrydowej instalacji fotowoltaicznej

GREEN RESTART – RAPORT FIRMY DANFOSS

Zielona transformacja…

Zgodnie z głośnym raportem IPCC mamy niecałe 10 lat, żeby zredukować emisję gazów cieplarnianych niemal o połowę i następnie kolejnych 20 lat, żeby stać się netto zeroemisyjnymi. Walczymy o to, żeby w jak najmniejszym stopniu przekroczyć 1,5°C wzrostu średniej globalnej temperatury. A jest o co walczyć – przyspieszenie globalnego ocieplenia prowadzi do nieodwracalnych zmian nie tylko środowiskowych, ale również społecznych, ekonomicznych, politycznych, co w konsekwencji może wywołać dużo poważniejszy kryzys niż ten, z którym obecnie boryka się świat.

Żeby temu zaradzić potrzeba zdecydowanych działań. Tu i teraz. Możemy stworzyć nowe, wysokowyspecjalizowane miejsca pracy, przekształcić się w gospodarkę opartą na nowoczesnych, inteligentnych technologiach i w ten sposób wyjść z pułapki średniego wzrostu. Nowych miejsc pracy potrzebujemy oczywiście na wszystkich poziomach kwalifikacji i to może nam zapewnić postawienie na efektywność energetyczną. Obecnie odnotowujemy spadek intensywności wdrażania poprawy efektywności energetycznej – powrót do poziomu sprzed 3 lat – 3% pozwoli na wygenerowanie dodatkowych 3,6 bln euro w globalnym PKB. Zgodnie z raportem inicjatywy Fala Renowacji *(kliknij, aby przejść)* kompleksowa modernizacja budynków realizowana w skali całego kraju ma potencjał stworzenia 100 tys. bezpośrednich miejsc pracy i ponad 200 tys. pośrednich. To miejsca pracy, które są tu i teraz – na wyciągnięcie ręki. Z kolei raport Green Restart firmy Danfoss *(kliknij, aby przejść)* wskazuje na potencjał dodatkowego 1 mln nowych miejsc pracy, które mogą zostać utworzone w Europie w branży elektromobilności. Modernizacja i rozwój sieci ciepłowniczych to również olbrzymi potencjał – zarówno poprawy jakości powietrza, oszczędności energii, jak i rozwoju. W samej Europie zwiększenie zasięgu sieci ciepłowniczych z aktualnych 12% do 50% w roku 2050, mogłoby przyczynić się do utworzenia 200 tys. nowych miejsc pracy. Rozwój tych sektorów nie tylko przyczyni się do odbudowy gospodarki po kryzysie, generując wzrost PKB oraz nowe miejsca pracy, ale również pomoże osiągnąć cel neutralności klimatycznej.

Usprawnienia w obszarze efektywności energetycznej mogą przyczynić się do 44-procentowej redukcji emisji CO_2 powiązanej z energią, która jest niezbędna, abyśmy mogli osiągnąć cele porozumienia paryskiego. Odnawialne źródła energii mogą dołożyć kolejne 36%. Do przeprowadzenia sprawiedliwej i ekonomicznie efektywnej transformacji energetycznej niezbędne jest zachowanie odpowiedniej kolejności działań. Obecnie każdy z nas traci nawet połowę energii, która jest „dla nas" wytwarzana. Istotne ograniczenie tych strat dzięki inwestycjom w efektywność energetyczną umożliwi w dużo szerszym zakresie pokrycie ze źródeł odnawialnych całkowitego zapotrzebowania Polaków na energię. Pamiętajmy przy tym, że energia której nie wykorzystamy, którą zaoszczędzimy jest najtańszym i najczystszym źródłem energii.

Budynki są idealnym przykładem, że nie musimy od razu sięgać po kosmiczne technologie i lecieć na Księżyc. Wystarczy rozpocząć od prostych działań. Budynki odpowiadają za 40% zużywanej energii i 1/3 emisji CO_2. Żeby osiągnąć cel porozumienia paryskiego, czyli zatrzymać wzrost średniej globalnej temperatury na poziomie 1,5° C musimy zredukować emisje z budynków o 33% Obecny poziom renowacji to jedynie 1% rocznie – potrzeba co najmniej jego podwojenia. Możemy to osiągnąć dzięki prostym inwestycjom o krótkim czasie zwrotu mającym na celu optymalizację systemów technicznych budynków. To właśnie ogrzewanie, chłodzenie, wentylacja i instalacja ciepłej wody użytkowej odpowiedzialne są za 80% zużycia energii w budynkach, a ich modernizacja może przynieść oszczędności dochodzące nawet do 30%. Efektywne energetycznie budynki to nie tylko niższe rachunki za ogrzewanie, które stanowi 70% kosztów energii w naszych domach, ale również rozwiązanie problemu smogu i ubóstwa energetycznego, a także wyższy komfort mieszkania, lepsze warunki do życia i efektywniejszej pracy. To bardzo ważne, ponieważ w budynkach spędzamy 90% naszego czasu. To przede wszystkim zdrowe budynki, a obecny kryzys pokazał, jak aspekt odporności społeczeństwa jest istotny. Przegrzane budynki nie są zdrowsze. Potrzebujemy odpowiednich temperatur w określonych pomieszczeniach i w każdym innej – wyższej w pokoju dziennym czy łazience, niższej w sypialni, czy kuchni, gdzie dodatkowo ogrzewamy pomieszczenie gotując, czy piekąc, a każdy 1°C mniej to nawet do 6% oszczędności.

Efektywne budynki to podstawa do wprowadzania nowoczesnych rozwiązań w sektorze energetyki, tak jak łączenie sektorów, czyli interakcji odbiorcy energii, czyli jej konsumenta z jej producentem, które w przyszłości może być podstawą efektywnego i czystego systemu.

Od naszych dzisiejszych decyzji zależy, w jakim kierunku podąży świat. Mamy ogromną szansę na transformację nie tylko środowiskową czy energetyczną, ale również społeczną i gospodarczą. Nie możemy dłużej czekać i nie musimy. Mamy od ręki dostępne wszystkie niezbędne technologie. Wystarczy tylko silna wola polityczna, dobry plan i zdecydowane intensywne działania, żeby go wdrożyć. Potrzeba również ścisłej współpracy pomiędzy decydentami kreującymi polityki i kierunki przyszłych działań, a ekspertami i ludźmi biznesu, którzy znają nowoczesne technologie, rozumieją ich potencjał i potrafią je efektywnie wdrożyć.

PRZEJDŹ **Więcej o Green Restart**

POBIERZ **Raport Green Restart**

NA CO ZWRÓCIĆ UWAGĘ, WYBIERAJĄC BATERIĘ BEZDOTYKOWĄ?

W czasach, gdy urządzenia są coraz bardziej inteligentne, a wszystkimi operacjami w budynku może zarządzać automatyka, nikogo nie dziwi już zastosowanie baterii bezdotykowych w łazienkach. Warto jednak wiedzieć, że są one zróżnicowane pod względem funkcji i rozwiązań technicznych. Na co więc warto zwrócić uwagę, wybierając takie rozwiązanie?

Bateria Schell Celis E

Wylewka elektroniczna MODUS E HD-K

Baterie bezdotykowe SCHELL można programować za pomocą modułu SSC Bluetooth

Baterie uruchamiane na czujnik podczerwieni są już od dawna standardem w galeriach, kinach czy na dworcach kolejowych i lotniskach. Ze względu na brak pokręteł czy uchwytów do regulacji strumienia i temperatury wody są uznawane za bezawaryjne. Za otwieranie i zamykanie wody w tym przypadku odpowiada elektronika sterowana czujnikiem podczerwieni, a nie tradycyjny zawór, który jest bardziej podatny na zużycie mechaniczne. Bezdotykowe uruchamianie ma niezaprzeczalne zalety, które doceniają także właściciele prywatnych domów. Wśród nich można wymienić bardzo wysoki komfort użytkowania, maksymalną higienę ze względu na brak potrzeby dotykania korpusu czy w końcu bezpieczeństwo użytkowania. Tego typu rozwiązania mogą być wyposażone w odpowiednie zabezpieczenia przed poparzeniem. Pomimo nieco wyższej ceny w porównaniu z modelami uruchamianymi ręcznie armatura elektroniczna cieszy się coraz większym zainteresowaniem. Inwestor decydując się na nią, powinien jednak zwrócić uwagę na kilka istotnych kwestii, aby mieć pewność, że długo posłuży i zapewni maksimum korzyści.

INTELIGENTNE SERCE BEZDOTYKOWEJ BATERII

Najważniejszym elementem każdej baterii bezdotykowej jest moduł elektroniczny połączony z sensorem podczerwieni. Gdy w zasięgu fotokomórki znajdzie się ręka lub przedmiot, elektrozawór uruchamia wypływ wody. Po usunięciu dłoni jest on automatycznie zamykany, co może nastąpić od razu lub z określoną zwłoką. Gwarancją bezawaryjności takich rozwiązań jest zastosowanie sprawdzonej elektroniki, w której przemyślano wszystkie aspekty związane z warunkami codziennego użytkowania. Na przykład w bateriach elektronicznych SCHELL MODUS E zastosowano zabezpieczenie przed blokadą sensora i niekontrolowanym wypływem wody, co może nastąpić np. w sytuacji przypadkowego pozostawienia jakiegoś przedmiotu w polu sensora lub jego celowego zaklejenia np. gumą do żucia. Elektronika stosowana w bateriach SCHELL pozwala dodatkowo regulować np. czas zwłoki, jaki upływa od zabrania rąk z pola sensora do zamknięcia strumienia wody. Ma to wpływ na oszczędność wody, która w bateriach SCHELL wynosi aż do 65% w porównaniu z tradycyjnymi bateriami, ze względu na bardzo niski przepływ na poziomie zaledwie 3 l/min. Moduły stosowane w niektórych bateriach SCHELL, jak np. XERIS E, PURIS E czy CELIS E mogą być programowane bardzo intuicyjnie, bez użycia specjalistycznych rozwiązań. Wystarczy zainstalować aplikację SCHELL SWS lub SSC na smartfonie i połączyć go z baterią – w sieci Wi-Fi lub za pośrednictwem modułu Bluetooth. Z poziomu aplikacji można ustawić wszystkie podstawowe parametry pracy armatury, a także bardziej zaawansowane funkcje związane z higieną, jak np. przepłukiwanie instalacji po określonym czasie od ostatniego użycia. Łącząc system SCHELL SWS z automatyką budynku, można także programować np. dezynfekcję termiczną wodą o temperaturze do 80°C czy szczegółowo analizować dane dotyczące zużycia wody i energii w budynku w celu ich optymalizacji.

ODPORNE Z NATURY

Prosta budowa baterii elektronicznych sprawia, że są one bardzo trwałe. Warto jednak zwrócić uwagę na materiał, z jakiego został wykonany sam korpus – zwłaszcza, jeśli ma być on montowany w wymagających warunkach, jak np. często użytkowane strefy sanitarne na dworcach czy na halach fabrycznych. Nie bez znaczenia jest także zachowanie stopu w kontakcie z wodą. Na przykład baterie elektroniczne SCHELL są produkowane w 100% z wysokiej jakości, atestowanego mosiądzu zgodnego z niemieckim rozporządzeniem TrinkwV, co oznacza, że nie wchodzi on w reakcję z wodą pitną i nie wpływa na jej skład chemiczny. Chromowana powierzchnia baterii jest ponadto odporna na korozję, uszkodzenia mechaniczne, ale też łatwa w czyszczeniu, dzięki idealnie gładkiej powierzchni. Nawet w modelach z regulacją temperatury wody dźwignia czy wbudowany termostat są wykonane w całości z chromowanego mosiądzu. W przypadku bardzo wymagających zastosowań można też wybrać zupełnie minimalistyczną baterię naścienną MODUS E w formie prostej wylewki z sensorem umieszczonym od jej spodniej strony. Takie rozwiązanie jest w pełni odporne na akty wandalizmu, ale też wygląda bardzo nowocześnie i stylowo. Wrażliwym elementem baterii bezdotykowych jest jednak nie korpus, a zawór elektromagnetyczny sterowany przez moduł elektroniczny. W razie przedostania się do niego zanieczyszczeń z wodociągu, może on ulec uszkodzeniu. Z tego powodu zaleca się stosowanie odpowiednich zaworów z filtrem, jak na przykład zawór kątowy SCHELL COMFORT z dokładnym filtrem 250 µm.

Fot. Schell

ZBLIŻA SIĘ ŚWIĘTO BRANŻY INSTALACYJNEJ – POLSKI DZIEŃ HYDRAULIKA

11 marca obchodzić będziemy Dzień Hydraulika – święto, które zainicjowane zostało przez Światową Radę Hydrauliki. Ma on na celu podniesienie świadomości na temat ważnej roli, jaką w społeczeństwie odgrywa instalacja wodno-kanalizacyjna. Światowy Dzień Hydrauliki to sposób na podkreślenie ważnej roli przemysłu wodno-kanalizacyjnego. Każdego roku na całym świecie tego dnia organizowane są wydarzenia, konkursy, seminaria i wiele innych działań.

Przedstawiciele całej branży spotykają się, aby dzielić się wiedzą i znaleźć możliwość współpracy. Również Stowarzyszenie OSFIS wraz z partnerami zaprasza do wzięcia udziału w obchodach Polskiego Dnia Hydraulika. Całe wydarzenie będzie mieć charakter online. Promowanie związku między profesjonalnym wykonywaniem zawodu a zdrowiem, zrównoważonym rozwojem środowiska, bezpieczeństwem klimatycznym to również nasze zadanie.

Polski Dzień Hydraulik to pierwsza w tym roku impreza branżowa. Tegorocznemu wydarzeniu towarzyszyć będzie hasło: Instalator 2030. Wybrano je, aby wspólnie zastanowić się nad tym, czy i jaki wpływ na transformację energetyczną Polski będzie mieć instalator oraz jak wyglądać będzie polska firma instalacyjna za 10 lat? Program wydarzenia obejmuje zarówno ciekawe spotkania z instalatorami, panel dyskusyjny na temat przyszłości naszego zawodu, jak i spotkanie z gościem specjalnym.

Program wydarzenia online:
9:00 powitanie
9:30-11:30 rozmowy z instalatorami
12:00-12:30 zawodowy stream #zawódMożliwości
13:00-14:00 prezentacja życzeń od producentów
16:00-17:00 gość specjalny
18:00-20:00 domówka instalatorska

Całości dopełni zabawa w formie fotochallenge'u – będzie to również okazja do zdobycia nagrody. Oprócz pasji do pracy, łączy nas zamiłowanie do samochodów. Firmowe samochody towarzyszą nam w codziennej pracy. W branży instalacyjnej to zarówno warsztat na kółkach, mobilne biuro, jak i wizytówka firmy. Dlatego OSFIS zaprasza do wzięcia udziału w challenge'u z nagrodami. Zasady są proste:
1. Zrób zdjęcie ze swoim autem. Możesz też strzelić fotkę samemu samochodowi.
2. Prześlij do nas za pośrednictwem strony *(link do formularza)*
3. Umieścimy Twoje zdjęcie w galerii.
4. Czekaj na ogłoszenie wyników
Najciekawsze zdjęcia zostaną nagrodzone zarówno przez OSFIS, jak i przez Partnerów stowarzyszenia. Wyzwanie trwa **4 dni** – od czwartku **(11 marca**) do niedzieli **(14 marca)**.
Wyniki ogłoszone zostaną 19 marca 2021 r.
Źródło: OSFIS

Ponad miliard ludzi nie ma dostępu do bezpiecznych dostaw wody, urządzeń sanitarnych, a miliony umierają każdego roku z powodu chorób związanych z wodą. Światowy Dzień Hydrauliki to sposób na podkreślenie ważnej roli przemysłu wodno-kanalizacyjnego.

PRZEJDŹ Więcej o Polskim Dniu Hydraulika

PROJEKT NOWELIZACJI USTAWY PRAWO ENERGETYCZNE: INSTALACJA INTELIGENTNYCH LICZNIKÓW ENERGII

Korzyści i koszty

Procedowana aktualnie w Sejmie zmiana ustawy Prawo energetyczne zawiera jedną z najważniejszych regulacji dotyczących inteligentnego opomiarowania. Mowa o obowiązku instalacji u odbiorców końcowych przez operatorów systemów dystrybucyjnych do końca 2028 roku liczników ze zdalnym odczytem zużycia energii elektrycznej. Jakie korzyści przyniesie wymiana liczników na inteligentne i jaki będzie koszt tych działań?

Harmonogram, który był szeroko konsultowany z przedstawicielami sektora energetycznego w ramach działającego z ramienia ministra klimatu i środowiska zespołu ds. wprowadzenia w Polsce inteligentnego opomiarowania, przewiduje instalację liczników zdalnego odczytu w punktach poboru energii stanowiących co najmniej:
15% – do 31 grudnia 2023 r.
35% – do 31 grudnia 2025 r.
65% – do 31 grudnia 2027 r.
80% – do 31 grudnia 2028 r.
Warto podkreślić, że zaproponowany harmonogram, jest zgodny z prawem UE, tj. załącznikiem II pkt 3 dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/944 z dnia 5 czerwca 2019 r. ws. wspólnych zasad rynku wewnętrznego energii elektrycznej i przyjęty optymalnie jako okres 8-letni, który gwarantuje przewagę korzyści nad kosztami, wynikającymi z wdrożenia inteligentnego opomiarowania.

W stronę lepszego zarządzania zużyciem energii elektrycznej

Lepsze zarządzanie zużyciem energii elektrycznej przez odbiorców końcowych, ułatwienie zmiany sprzedawcy, możliwość korzystania z przedpłatowej formy rozliczeń, idące w parze z uzyskaniem oszczędności przez przedsiębiorstwa energetyczne dzięki redukcji strat handlowych i technicznych, kosztów odczytu oraz wsparcia finansowego w budowie i utrzymaniu źródeł szczytowych, a także stworzenie potencjału do rozwoju mikrogeneracji, spowodują, że inwestycja w liczniki zdalnego odczytu zwróci się z nadwyżką i to w niedługim horyzoncie czasowym.
Instalacja liczników zdalnego odczytu wpisuje się również w działania polegające na walce w epidemią COVID-19. Obecnie operatorzy systemów dystrybucyjnych ponoszą straty związane z brakiem możliwości fizycznego odczytu zużytej energii elektrycznej w domach odbiorców z uwagi na ograniczoną możliwość kontaktu. Zdalne odczyty byłyby doskonałym rozwiązaniem w tej sytuacji, wpływając na poprawę płynności finansowej poprzez bieżące wystawianie rachunków za energię elektryczną.

Korzyści przewyższają koszty

Niezależnie od przyjętego harmonogramu instalacji liczników zdalnego odczytu, odbiorcy powinni wiedzieć, że liczniki energii elektrycznej i tak podlegałyby wymianie w ramach tzw. legalizacji ponownej. Planowana wymiana na nowoczesne liczniki zdalnego odczytu pozwoli znacząco zmniejszyć koszty funkcjonowania całego systemu, np. poprzez zaprzestanie odwiedzania odbiorców energii elektrycznej przez inkasentów.
Operując konkretnymi kwotami, korzyści finansowe związane z instalacją inteligentnych liczników w horyzoncie czasowym 15 lat dla ok. 13 mln odbiorców końcowych sięgają aż 11,3 mld zł [1]. Dla porównania, koszty związane z wdrożeniem systemu inteligentnego opomiarowania są zdecydowanie niższe kształtują się na poziomie nieco ponad 7 mld zł.
Przy tym, odbiorcy nie muszą się martwić, bowiem koszty zostaną rozłożone w długim horyzoncie czasowym, co zapewni stabilność tego procesu i akceptowalność społeczną odbiorców energii. Kwoty związane z inwestycjami w zakresie wdrażania systemu inteligentnego opomiarowania, w tym z licznikami zdalnego odczytu, są przedstawiane w planach rozwoju operatorów systemów dystrybucyjnych, stanowiąc koszty uzasadnione tych przedsiębiorstw. Stabilność finansowania procesu wymiany liczników zagwarantują operatorom systemów dystrybucyjnych (OSD) stosowne zapisy w ustawie. Koszty te zostaną uwzględnione przy zatwierdzaniu taryf OSD (przenoszone w stawkach dystrybucyjnych) przez prezesa Urzędu Regulacji Energetyki. Całkowity jednostkowy koszt przypadający na licznik zdalnego odczytu to ok. 360 zł.

Źródła finansowania wymiany liczników

Trzeba zaznaczyć, że inwestycje w rozwój inteligentnych sieci, w tym liczniki zdalnego odczytu stanowią ogólny kierunek przyjęty w Unii Europejskiej, na realizację którego przeznaczono znaczne środki w ramach funduszy Unii Europejskiej. Wiele państw członkowskich Unii Europejskiej jest znacznie bardziej zaawansowanych w obszarze instalacji liczników zdalnego odczytu i inwestycji w sieci inteligentne niż Polska [2].
Jednym z potencjalnych źródeł finansowania instalacji inteligentnych liczników w Polsce będą środki dla inwestycji prorozwojowych w sektorze energetycznym. Polska wynegocjowała miliardy euro w ramach mechanizmów wspierających transformację energetyczną w krajach członkowskich Unii Europejskiej o trudniejszym punkcie startowym do wykorzystania w ramach nowego funduszu spójności, krajowego planu odbudowy czy też funduszu sprawiedliwej transformacji.
Dodatkowo, budowa inteligentnych sieci jest już wspierana w ramach obecnej perspektywy finansowej – Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko (POIiŚ). Według stanu na koniec września 2020 roku, poziom zakontraktowanych środków na projekty realizowane w ramach w działania 1.4 Rozwijanie i wdrażanie inteligentnych systemów dystrybucji, działających na niskich i średnich poziomach napięcia, (poddziałanie 1.4.1. pn. Wsparcie budowy inteligentnych sieci elektroenergetycznych o charakterze pilotażowym i demonstracyjnym) wyniósł ok. 431 mln zł.
Źródło: Ministerstwo Klimatu i Środowiska
Pełna informacja: *kliknij*

[1] przyłączonych do sieci o napięciu znamionowym nie wyższym niż 1 kV
[2] patrz: Raport Komisji Europejskiej: Benchmarking smart metering deployment in the EU-28 opublikowany w 2020 r.

DWUFUNKCYJNY KOCIOŁ VAILLANT ECOTEC INTRO VCW

ecoTEC intro 18/24 AS/1-1 (H-PL) to kocioł dwufunkcyjny do mieszkań z 3-4 mieszkańcami, którym wystarczy ogrzewanie i przygotowywanie ciepłej wody użytkowej na bieżąco bez osobnego zasobnika ciepłej wody użytkowej.

Główne zalety: zastosowanie do ogrzewania grzejnikowego i podłogowego w mieszkaniach, niskie koszty instalacji, możliwa praca z otwartą komorą spalania lub z zamkniętą komorą spalania z certyfikowanym układem odprowadzania spalin, niezawodna technologia, trwałość i niezawodność.

Cechy szczególne:
- moc cieplna 24 kW w trybie ciepłej wody użytkowej,
- moc cieplna 18 kW w trybie ogrzewania,
- wymiary urządzenia: 626x400x270 mm, masa ok. 25,6 kg,
- nowe rozmieszczenie króćców przyłączeniowych,
- możliwość zasilania gazem E (G20), Lw (G27) albo gazem płynnym 3P (G31 propan),
- maksymalna temperatura na zasilaniu w trybie ogrzewania: 75°C,
- maksymalna temperatura ciepłej wody użytkowej: 55°C,
- przeponowe naczynie wzbiorcze o objętości 8 litrów,
- 2-gwiazdkowy komfort ciepłej wody użytkowej,
- wymiennik ciepła ze stali szlachetnej.

PRODUKT NA WYŁĄCZNOŚĆ
dostępny tylko w Grupie SBS

VAILLANT/GRUPA SBS

ZAWORY KULOWE WODNE ANTYKAMIENNE SERIA S40 PRO

CALIDO S40 PRO to seria kulowych zaworów przeznaczonych do montażu w instalacjach dystrybucji wody pitnej, instalacjach c.o., systemach pneumatycznych i olejowych oraz instalacjach chłodniczych.
Antykamienna kula pokryta jest nanoceramiką – brak osadzania się osadów wapiennych zakłócających pracę zaworu. Korpus zaworu wykonany został z mosiądzu DZR odpornego na odcynkowanie – zawór dedykowany do wody pitnej. Szczelność (wewnętrzna kuli i zewnętrzna trzpienia) gwarantowana jest przez uszczelnienia z PTFE. Zawory wyposażone są w dźwignie wykonane ze stali nierdzewnej i nakładki z tworzywa. Nakładki mają okienko – po wyciągnięciu etykiety istnieje możliwość opisu, np. do którego urządzenia możemy odciąć przepływ danym zaworem. Konstrukcje korpusu i dźwigni umożliwiają w zależności od potrzeb zmianę strony zamontowania dźwigni. Dla zwiększenia bezpieczeństwa pracy trzpienie zaworów wyposażono w podwójne uszczelnienie.
Zakres temperatury: -20°C (bez zamarzania) do 150°C
Zakres ciśnienia: do 40 bar
Gwarancja (5 lat od daty zakupu) obejmuje wymianę bądź naprawę produktu wraz z kosztami dokonania tych czynności.

ARKA

ANEMOSTATY SUFITOWE HB40 W RAL 9003 OD LINDAB

Do bogatej oferty anemostatów i nawiewników znajdujących się w portfolio firmy Lindab wprowadzone zostały kolejne produkty w nowym standardzie lakierowania.
Anemostaty nawiewno-wywiewne w odcieniu RAL 9003 (czystym odcieniu bieli) wtapiają się w sufity w pomieszczeniach i doskonale się z nimi komponują. Dostępne są w rozmiarach od 295x295 do 595x595 mm. Do głównych zalet anemostatów HB40 zaliczyć należy niską wagę, demontowane kierownice strugi oraz łatwy montaż na wcisk poprzez zatrzask montażowy. Produkt ma atest NIZP-PZH.

LINDAB

PRZEPUSTNICA REGULACYJNA IRIS HAVACO

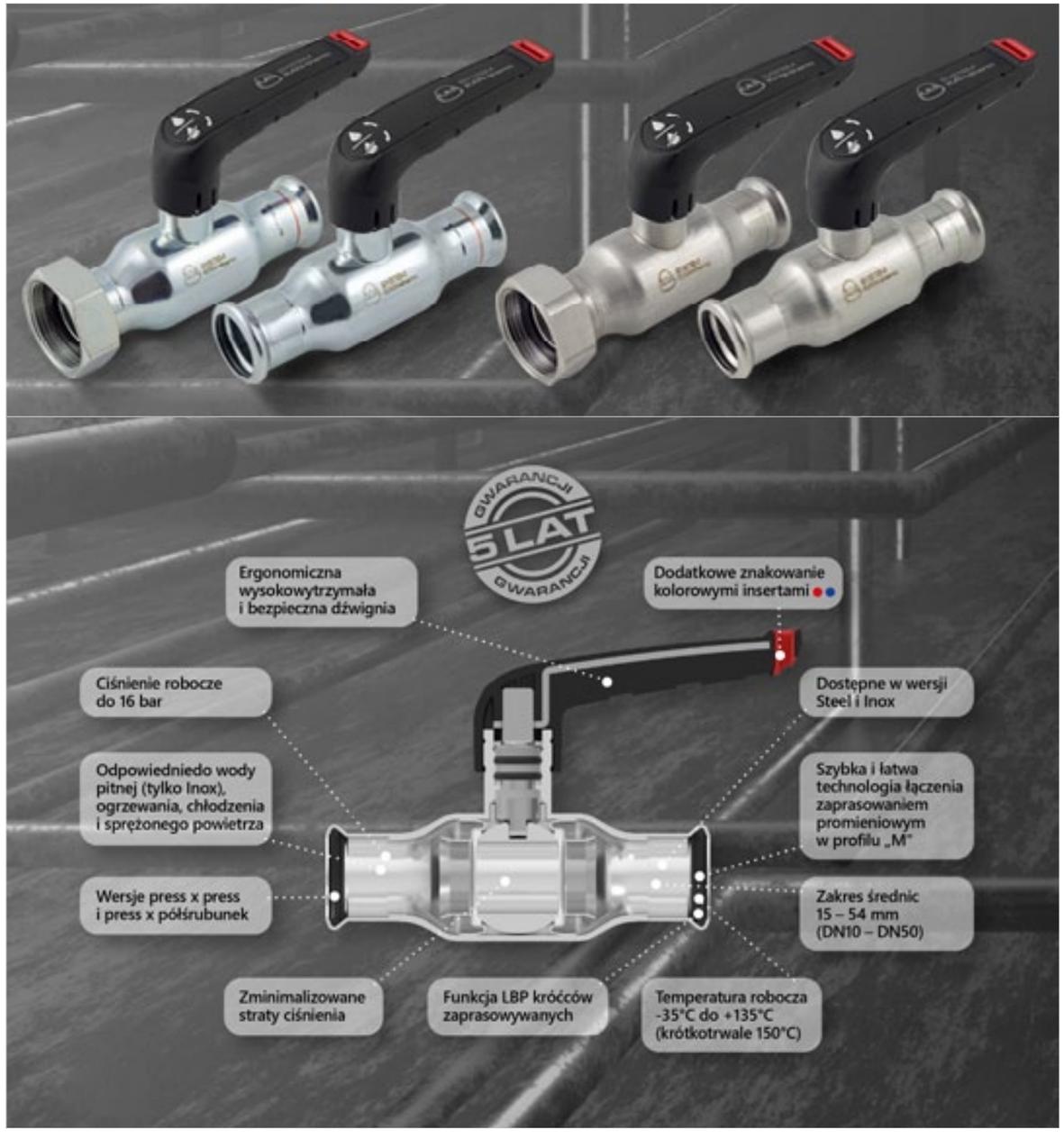
Okrągła przepustnica regulacyjna, soczewkowa IRIS HAVACO stosowana jest przy płynnym regulowaniu ciśnienia powietrza w kanale wentylacyjnym. Specjalna konstrukcja w postaci dźwigni umożliwia płynną zmianę średnicy otworu. Dzięki soczewkowemu zamknięciu, dławienie nie powoduje zawirowań i hałasu w kanale. Przepustnica IRIS może być stosowana zarówno w przewodach wywiewnych, jak i nawiewnych. Ponadto wyposażona jest w dwie końcówki umożliwiające podłączenie do przepustnicy urządzenia mierzącego natężenie przepływu powietrza. Przepustnica soczewkowa IRIS ma możliwość całkowitego otwarcia, co ułatwia czyszczenie kanałów wentylacyjnych. Nie ma możliwości całkowitego zamknięcia (pozostająca średnica szczeliny stanowi około 25% nominalnej średnicy).
Wszystkie przepustnice ϕ100÷315 są dostępne od ręki z magazynu Ventia w Raszynie pod Warszawą. Przepustnice soczewkowe IRIS-V HAVACO od początku lutego mają nowe ceny.

VENTIA

ZAWORY KULOWE KAN-THERM STEEL I KAN-THERM INOX

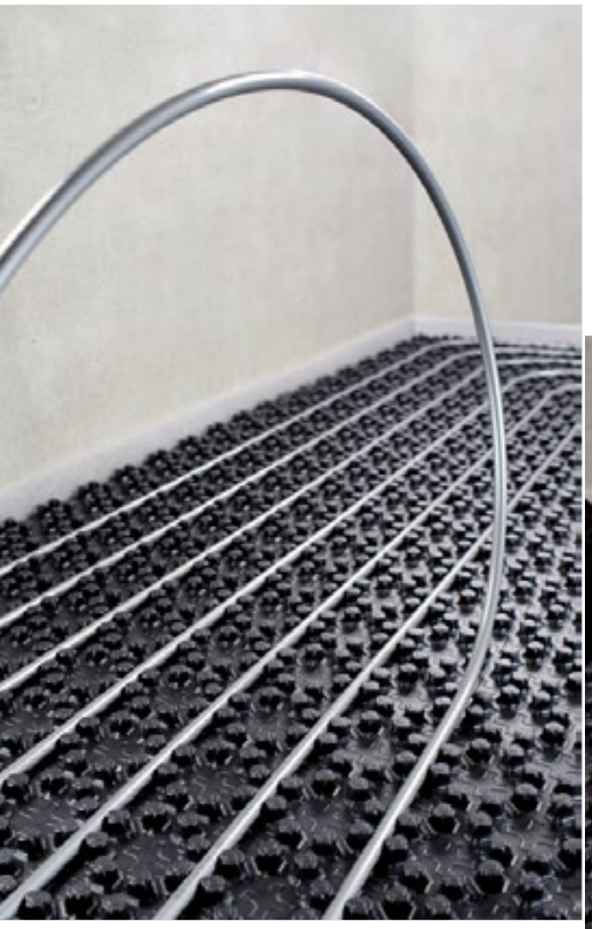
KAN rozszerza zakres oferty metalowych systemów instalacyjnych KAN-therm Steel i KAN-therm Inox o systemowe zawory kulowe. Zawory dostępne są w dwóch wariantach materiałowych: Steel – stal węglowa ocynkowana oraz Inox – stal nierdzewna. Do wyboru są dwa rodzaje króćców przyłączeniowych:
• press x press
• press x półśrubunek
Zakres średnic (DN10-50) pozwala na szerokie zastosowanie w instalacjach wodnych i centralnego ogrzewania. Konstrukcja zaworów nie tylko umożliwia całkowite odcięcie przepływu w instalacji, ale także, co istotne, nie wprowadza niepożądanego dławienia przepływu w stanie otwartym. Możliwość pracy zaworów przy ciśnieniu roboczym do 16 bar i temperaturze od -35°C do 135°C idealnie wkomponowuje się w wysokie standardy rozwiązań wyznaczane przez systemy KAN-therm Steel i KAN-therm Inox.
Ergonomiczna dźwignia zaworu wykonana jest z nierdzewnego szkieletu i polimerów wzmocnionych włóknem szklanym. Dźwignia zapewnia łatwe i pewne sterowanie zaworem, równocześnie zabezpieczając użytkownika przed ewentualnym poparzeniem, co jest ważne w przypadku instalacji pracujących przy wysokiej temperaturze medium. Dzięki wymiennym kolorowym insertom (czerwony lub niebieski) umocowanym na dźwigni, możliwa jest wizualna identyfikacja typu rurociągu: woda zimna, woda ciepła, zasilanie, powrót, itp.
Na zawory udzielane jest 5 lat gwarancji.

KAN



PŁYTA SYSTEMOWA Z WYPUSTKAMI TECEFLOOR – NOWOŚĆ W OFERCIE TECE

Prawidłowo wykonana instalacja zapewnia komfort cieplny i bezawaryjność systemu przez długie lata. Doświadczenie i fachowa wiedza wykonawcy to jednak nie wszystko. Równie ważny jest dobór odpowiednich komponentów i solidnych rozwiązań. Wśród nich warto wskazać na płyty systemowe z wypustkami, które gwarantują szczelność, solidność i stabilność połączeń. Przemyślany produkt to łatwość instalacji, brak konieczności użycia specjalistycznych narzędzi oraz prosta i bezstresowa praca dla wykonawcy. Dotyczy to także systemów ogrzewania podłogowego, których montaż wymaga fachowej wiedzy, doświadczenia i umiejętności. Dlatego wychodząc naprzeciw potrzebom i komfortowi instalatorów, firma TECE poszerzyła ofertę asortymentu ogrzewania podłogowego.
Płyty systemowe z wypustkami TECEfloor montowane są na odpowiednio dobranej izolacji i przeznaczone są dla rur o średnicach 14-17 mm. Przemyślana konstrukcja oraz 6 cm rozstaw sprawiają, że układanie elementów rozprowadzających ciepło staje się komfortowe i pozbawione ryzyka błędu. Płyty TECEfloor to stabilność ich połączeń i solidność mocowania rur. Rozwiązanie to stanowi także skuteczne uszczelnienie, chroniące przed wilgocią. Montaż płyty nie wymaga użycia specjalistycznych narzędzi. W skład systemu wchodzą także elementy uzupełniające o szerokości 900 mm, przeznaczone do układania np. w otworach drzwiowych i przejściach.
Wymiary płyty: 840 x 1440 mm
Cena netto: 46,20 zł/m^2



TECE

Spis reklamodawców

Oventrop str. 6, Resideo str. 12, Vaillant str. 1 i 11, Viessmann str. 9.

Kontakt do redakcji

Małgorzata Tomasik
Sylwia Śmiecińska
Wioleta Żemła

redakcja@instalreporter.pl
www.instalreporter.pl

Redakcja zastrzega sobie prawo skracania i adiustacji materiałów.
Redakcja nie ponosi odpowiedzialności za treść ogłoszeń.